

«ФудМастер» SWOT талдау



Орындаған: Оспанова А.
Сәулетова С.

«ФудМастер» компаниясының тарихы 1995 жылдан бастау алады. Дәл сол кезде жас кәсіпкерлерді «неліктен сүт өніміне сондай бай Қазақстан өңірінде йогурт атаулы керемет өнім жайлы білмейді?» деген ой мазалады. Дәл сол кезде «ФудМастер» Есік қаласындағы сүт зауытының цехын жалға алып, өте дәмді, үлкен стакандарға салынған «Crystal Lake» йогуртын өндіре бастады.



Йогурт өнімінің нарықта сәттілікпен өткенін байқаған кәсіпкерлер, ендігі кезекте бүкіл «сүт саласын» игеруге батыл бел буды.

«ФудМастер» компаниясы қазақстандық нарықта алдыңғы қатарлы орынды алуды көздеді



Компанияның меншігіне 6 зауыт және 1 сүт – тауарлық ферма кіреді.

- ▶ «ФудМастер» Компаниясы Жамбыл, Алматы, Оңтүстік Қазақстан және Ақмола облыстарында сүт қабылдау торабын ұйымдастырды. Мұндай жеке меншік орындар шведтік сүт қабылдаушы резервуарлар мен алынған сүттің экспресс – анализін өткізуге арналған жабдықтармен жарақталды.



“ФудМастер» Компаниясының алғашқы зауыты Алматы облысының Есік қаласында “ФудМастер – Алматы” кәсіпорны 1995 жылы құрылған. Білікті мамандар тобы кәсіпорынды нарықта алғашқы орынға шығарды. Тәулік сайын сүт өндірісі 100 тоннаға дейін сүт өндіреді.



Рекомендовано Казахской Академией питания

Компания миссиясы: тұтынушының жоғарғы дәрежедегі талабына сай сапалы өнімді өндіру.

- ▶ «ФудМастер» ЖШС-тің өніміне бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ететін технологиялық үрдісі былай іске асады. Бүкіл конвейер аралығында өнімге адам қолы тимейді: барлық үрдістер автоматтандырылған. Операторлар тек программа береді.
- ▶ Барлық параметрлер, температуралық режим автоматты түрде сақталады, мейлі ол компоненттерді дайындау бөлімі, аппаратты цех, су дайындау бөлімі, алмалы-салмалысыз жуу цехы, мұздатқыш камералар немесе бөлшектеп өлшеу цехы болсын.
- ▶ Заводта, сондай-ақ өзінің зертханасы бар. Ол нағыз қазіргі заманғы құралдармен қамтылған. Мұнда дайын өнімнің және балмұздақтың барлық компоненттерімен қатар ораманың да физико-химиялық және бактериологиялық қасиеттері зерттеледі.

▶



SWOT анализ:

Күшті жақтары

- жоғары сапа
- кең ассортимент
- орамасының тартымдылығы

Әлсіз жақтары

- тұтынушы нарығының маусымдығы

Мүмкіндіктері

- өткізу нарығын басып алу
- экспортқа шығу

Қауып-қатер

- импортты ингредиенттерді жеткізу бойынша кепілдіктің болмауы
- әлемдік нарықтағы бағалардың құбылмалылығы. -мәдениет

Маркетингтік жоспардың мақсаты мыналар:

— Қазақстан нарығында жаңа бірегей өнімді орнықтыру;

— мақсатты нарық сұранысын қанағаттандыру;

— тұтынушыларға сапалы және уақытылы қызмет көрсету.