

Г О Н К О П Т

Стратегия развития компании на 2018-2019 гг.



Подразделения отделов компании

- Отдел продаж
- Склад / логистика
- Маркетинг
- Тех. поддержка
- Бух. отдел
- Юр. отдел
- Отдел закупа
- Дизайнерский отдел
- Отдел по работе с партнёрами-франчайзи
- Михаил -> РОП
- Евгений
- Михаил -> Маркетолог
- Алексей
- Иван
- Иван
- HR-менеджер / Иван
- HR-менеджер / дизайнер
- Михаил -> РОП



Система сбалансированных показателей

См. таблицу ССП

Финансовый отчет за период 01.04.18 – 29.06.18 гг.



Планировка дня партнёров КОМПАНИИ



Разделение модели компании

Франчайзинговая сеть

Модель н.в.

Маркетолог

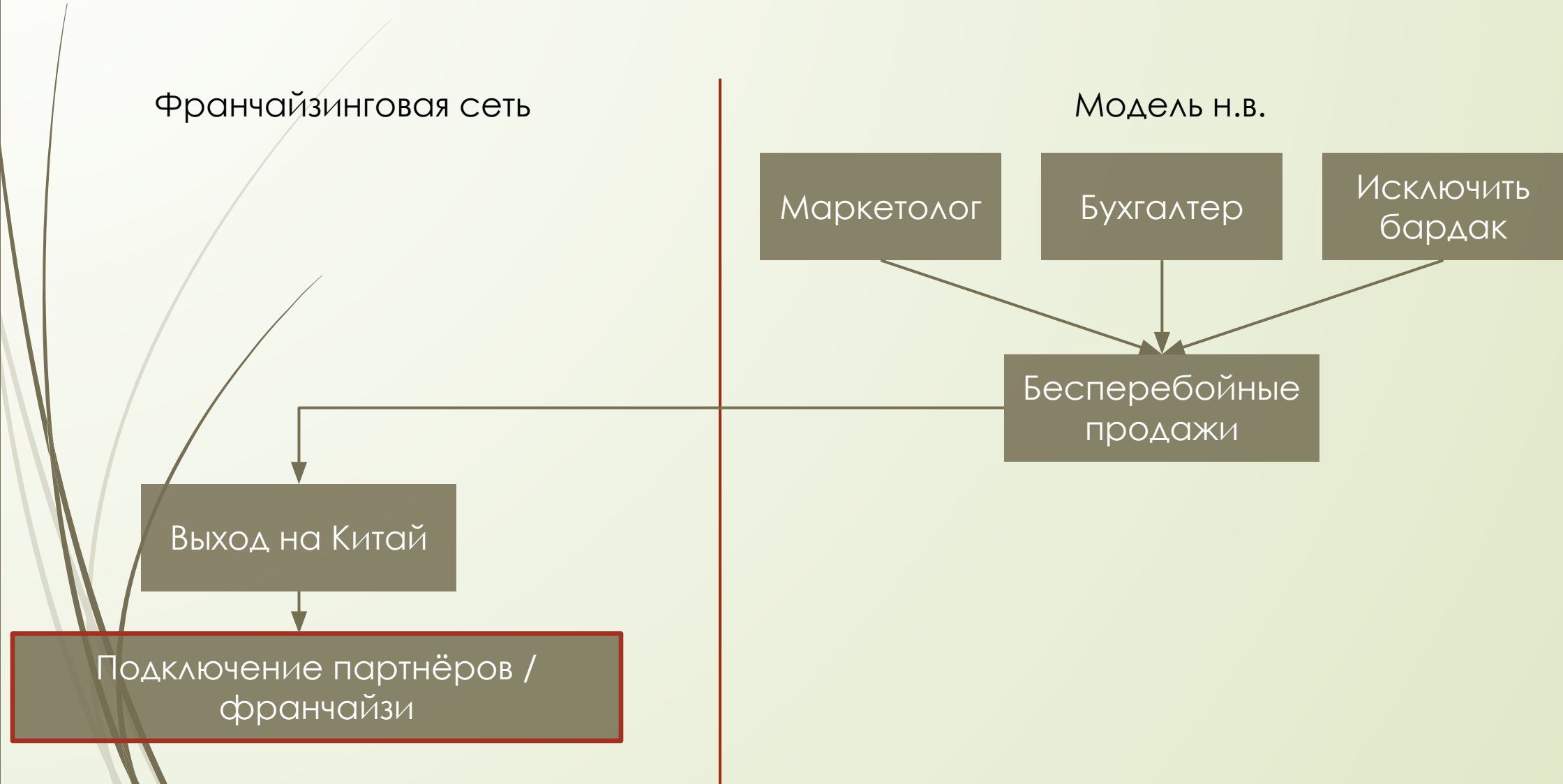
Бухгалтер

Исключить бардак

Бесперебойные продажи

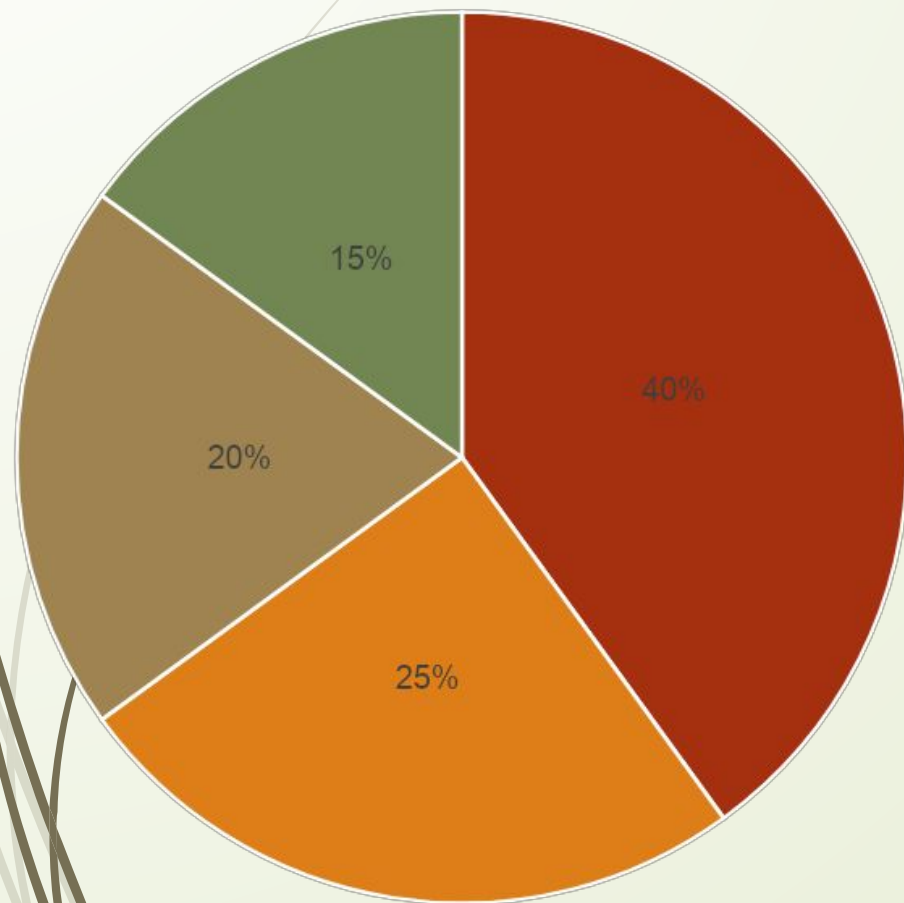
Выход на Китай

Подключение партнёров / франчайзи



Финансовая модель в настоящее время

Доход 500 000 руб



■ Доля учредителей 125 000 руб

■ Фонд 3/П 100 000 руб

■ Ежемесячные расходы 75 000 руб

■ Остаток 200 000 руб

Финансовая модель в настоящее время

Итого: 50 000 (средний маркетолог) + 60 000 (на рекламу) + 100 000 (IT сфера) = 210 000 руб

Доступно 150 000 руб

Задачи отделов на 03.07.18

Иван

- Сводная таблица по дебетовым картам
- Документы / договора на отсрочку платежей

Евгений

- Логистическая таблица Казахстан – Китай
- Категории товаров А / В / С / D
- Логистика товара на витринах (Victoria Secret)
- Отчет по Евгении
- Расписание отправок
- Др. интересные нововведения

ОП

- Таблица клиентов на рассрочку платежа
- Таблица клиентов на оплату доставки