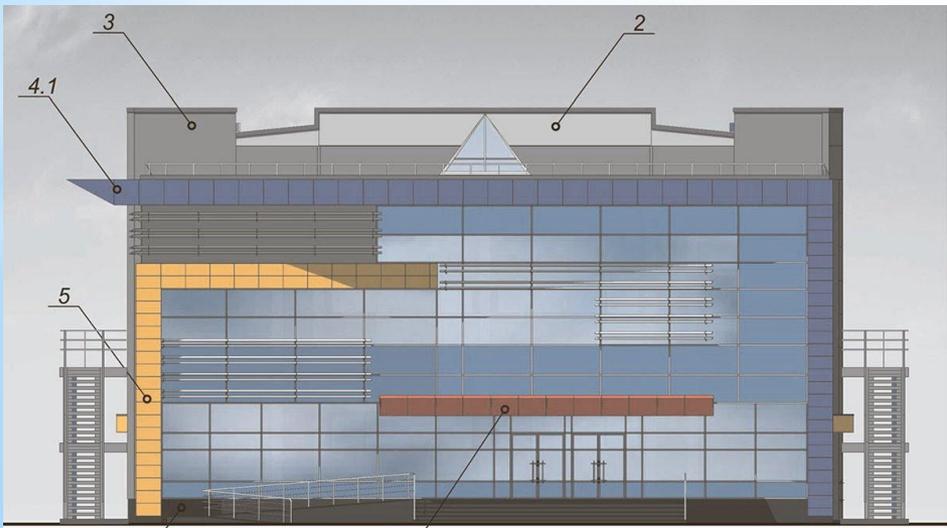
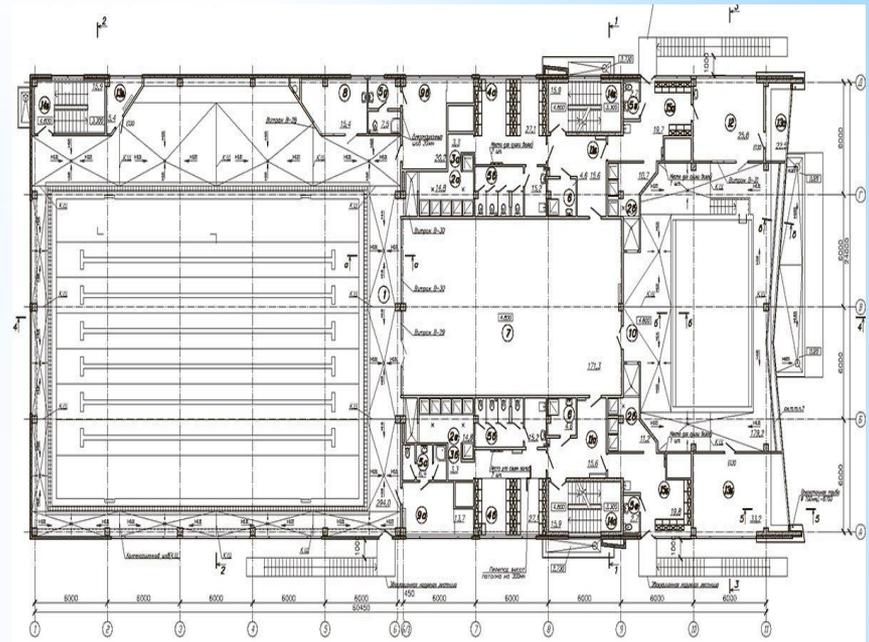
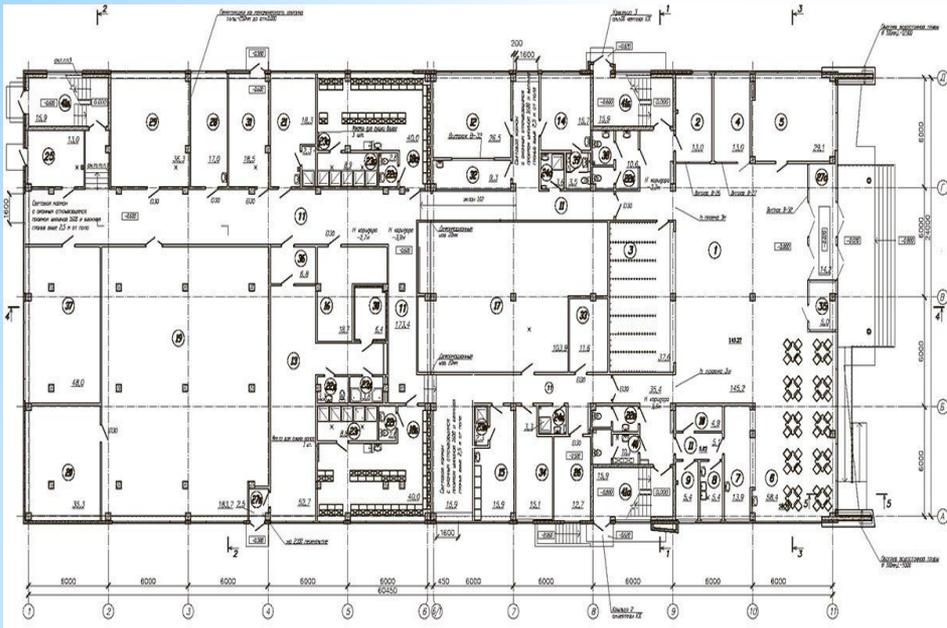


*** Строительство
крытого
плавательного
бассейна**



Получение прибыли

Корпоративные цели

Поиск высоко квалифицированных работников

Повышение квалификации имеющегося персонала

Проведение корпоративных мероприятий

Маркетинговые цели

Привлечение новых клиентов

Поддержание конкурентоспособности на рынке

Привлечение новых клиентов

Повышение качества предоставляемых услуг

Производственные цели

Строгое соблюдение санитарных нормативов и правил

Использование новейшего – технологического оборудования

Финансовые цели

Повышение финансовой эффективности

Повышение рентабельности

Привлечение денежных средств из вне

Экологические цели

Сокращение сбросов сточных вод

Разработка экологичной системы водоочистки

Повышение эффективности использования электроэнергии

Социальные цели

Создание новых рабочих мест

Организация спортивно-массового времяпровождения населения

Благоустройство прилегаемой территории

Учредители

*Генеральный
директор*

Сильные стороны

- 1) Местонахождение (центральный район города).
- 2) Развитая инфраструктура бассейна.
- 3) Большой срок работы в области предоставления спортивных услуг.
- 4) Хороший имидж бассейна в городе.
- 5) Возможность проведения спортивно-массовых соревнований.
- 6) Продуманное ценообразование.
- 7) Оперативная работа со всеми службами бассейна.

Слабые стороны

- 1) Нехватка данных по поводу стратегических направлений развития бассейна.
- 2) Система принятия решений - централизованная, это мешает оперативно осуществлять производственные задачи. Нехватка полномочий у начальников служб, от которых предполагается быстрое реагирование.
- 3) Не определены параметры постоянного клиента.
- 4) Высокие цены, выше средних цен по городу.
- 5) Относительно небольшая площадь

Возможности

- 1) Реконструкция.
- 2) Оптимизировать ассортимент оказываемых услуг.
- 3) Привлечение различных клиентов за счёт эффективного ценообразования.
- 4) Положительное сочетание хорошего имиджа, высокой категоричности при устраивающем клиентов уровне цен.
- 5) Рост квалификации всех сотрудников.
- 6) Улучшение качества оказываемых услуг.
- 7) Повышение эффективности работы бассейна благодаря инновационной деятельности.
- 8) Особые цены для постоянных

клиентов, продуманное ценообразование, скидки, оказание дополнительных услуг клиентам, нацеленное на длительное сотрудничество с клиентами в будущем.

Угрозы

- 1) Большая конкуренция.
- 2) Неблагоприятная экономическая ситуация в стране.
- 3) Усиление позиций компаний-конкурентов.