

# Этапы планирования деятельности организации и управления по изготовлению рекламного продукта туристической фирмы TEZ TOUR

---

Презентацию подготовила

XX\_XXXXXXXXX

Специальность Реклама

Группа Р-302

3 курс



# TEZ tour

- **TEZ TOUR** основан в 1994 году Александром Синигибским, Александром Буртиным (Россия) и Левентом Айдыном (Турция)
- С 2012 года группа компаний принадлежит исключительно российским акционерам.
- **Юридическое название:** ООО "Компания ТЕЗ ТУР"
- **Местонахождение:** 125009, г. Москва, Газетный переулок д.17, стр.3
- **Сфера тур.деятельности:** внутренний туризм, международный въездной, международный выездной
- **Генеральный директор компании:** Дмитрий Шершнев.

# Организационная структура «TEZ TOUR»

## Линейно-функциональная структура управления

Генеральный директор

Начальник туротдела

Главный бухгалтер

Начальник касс

Менеджер по международному туризму

Авиа-Ж/д  
Кассиры

Менеджер по внутреннему туризму

# Миссия и слоган компании

Миссия: Это массовый туризм. Компания профессионально работает с большим потоком туристов и хорошо разбирается в ситуации на туристическом рынке, предлагают надежные авиакомпании, лучшие отели, широкие возможности для отдыха туристов, организовать выезд на семинар или конференцию, детский отдых, VIP-туры.

Слоган: Высокие Технологии Туризма.



# План работы подразделения на месяц

№	Название мероприятия	Срок выполнения	Результат	Ответственный
макроцель месяца 1 : разработка буклета				
1.1	Подбор материалов	7 дней	Утверждение материалов	Старший специалист рекламного агентства Иванов Н.И.
1.2	создание дизайна буклета	5 дня	Утверждение дизайна буклета	Дизайнер Иванов А.К.
1.3	создание текста буклета	6 дня	Утверждение текста буклета	PR менеджмент Сетин А.Е.
1.4	Распечатка буклета	5 дней	Готовый печатный буклет	Генеральный директор Дмитрий Шершнев
1.5	Подведение предварительных итогов	последняя неделя месяца	Аналитическая справка о степени выполнения макроцели	Генеральный директор Дмитрий Шершнев

# План работы подразделения на месяц

№	Название мероприятия	Срок выполнения	Результат	Ответственный
макроцель месяца 2: повышение квалификации сотрудников				
1.1.	Выбор места учебы для повышения квалификации сотрудников	1 неделя	Подписание договора о прохождении учебы	Директор Дмитрий Шершев
1.2.	Проведение совещания с сотрудником	1 день	Информация о прохождении квалификации сотрудникам	Менеджер Иванов К. Н.
1.3.	Список сотрудников для квалификации	5 дней	Итоговый список	Менеджер Иванов К. Н.
1.4.	Отправление сотрудников на прохождении квалификации	7 дней	Получение новых навыков сотрудников	Менеджер Иванов К. Н.
1.5.	подведение промежуточных итогов	последняя неделя месяца	Аналитическая справка о степени выполнения макроцели	Директор Дмитрий Шершев

# Мотивация

Директор	Главный бухгалтер	Начальник туротдела	Начальник касс	Менеджер по международному туризму	Менеджер по внутреннему туризму	Авиа-Ж/д Кассиры
Карьерный рост	Отпуск 1.5 месяца	Высокая зарплата	Дополнительные дни отпуска	Спокойный график работы	Карьерный рост	Премии
Хорошая зарплата	Премии	Карьерный рост	Премии	Социальный пакет	Социальный пакет	Больничный счет за счет фирмы
Социальный пакет	Больничный за счет фирмы	Дополнительные выходные в месяц	Отпуск 1.5 месяца	Премии	Возможность брать работу на дом	Дополнительные выходные за месяц

# Контроль

№	мероприятие	вид контроля	результат	ответственный
1.	1.Осуществить бронирование номеров в отеле на группу из 50 человек	предварительный	1.Поиск отеля 2.Подписание договора на бронирование	Директор :Дмитрий Шершев
2.	1.Проверка бронирования номеров 2.Заселение группы в отель	текущий	1.Проверенно 2.Прошло успешно	Менеджер по международному туризму: Козлов Александр
3.	1.Проверка жалоб от заказчика 2.Проверка на наличие благодарности или сотрудничества в дальнейшем	итоговый (заключительный)	1.Выявление положительных отзывов 2.Благодарность размещена на официальном сайте туристического агентства	Начальник туротдела: Степанов Николай

# Управленческое решение



**Будет правильнее дождаться больного сотрудника, так как другие сотрудники могут отказаться делать чужую работу.**

Ответственный менеджер :Козлов Александр

# Оценка эффективности работы подразделения

планируемое мероприятие (по плану работы на 1 месяц)	результат	% выполнения(от 100%)
1.Продажа 50 билетов в Сочи	50 продано	100%
2)повышение квалификации сотрудников	из 37 человек (по плану) прошли квалификацию 31 человек	81%
3)Покупка новых компьютеров (23 компьютера)	18	74%
4)Проведение акции на путевки в Сочи	Успешно проведено	100%
5)Покупка мебели в офис(диваны 20 штук)	17 штук куплено	85%
Итого:		79%

## Выводы и рекомендации:

1. Успешно распроданы билеты в Сочи (100%). Можно запланировать билеты в другую страну.
2. Повышение квалификации сотрудников прошла не на 100%, а на 81%, так как 6 сотрудников не прошли квалификацию
3. В связи с финансовыми проблемами, были приобретены только 18 компьютеров (74%) из 100%
4. Акция была проведена успешно (100%).
5. В связи с проблемами с поставщиком, было куплено 17 (85%) диванов, а не 20 (100%)