



СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ.

Работу выполнила ученица 11 класса «Б», Ежова Полина.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА:

Внутренние источники :

- ❖ Прибыль фирмы
- ❖ Амортизационные отчисления

Внешние источники:

- ❖ Средства различных финансовых учреждений
(инвестиционные фонды и страховые компании)
- ❖ Выпуск и продажа акций
- ❖ Банковские кредиты

МЕНЕДЖМЕНТ

Это деятельность по организации и координации работы предприятия.

Менеджер- это специалист по управлению производством и обращениям товаров, наемный управляющий.

ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА:

- ❖ Организация- распределение работ среди людей или отдельных групп и координация их деятельности.
- ❖ Планирование-постановка целей и определение путей достижения этих целей.
- ❖ Руководство-создание условий и желания у людей для совместной работы по достижению целей компании.
- ❖ Контроль-проверка деятельности фирмы на пути к ее цели и корректировка отклонений от поставленных целей.

МАРКЕТИНГ

Это деятельность, направленная на формирование и удовлетворение потребностей человека посредством обмена.

Цель- приспособить производство к потребностям рынка во имя лучшего их удовлетворения и получения прибыли.

ПРИНЦИПЫ МАРКЕТИНГА:

- ❖ Изучение рынка
- ❖ Проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта
- ❖ Воздействие на рынок

ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА

Одним из методов является сегментация рынка на:

Географическую-строится по региональному признаку с учетом климата, местности, природных ресурсов, плотности населения и др.

Демографическую-связана с такими характеристиками, как пол, возраст, размер семьи, уровень доходов, род занятий и др.

Поведенческую-связана с мотивацией покупок и поведением потребителя, его отношением к разного рода товарам.

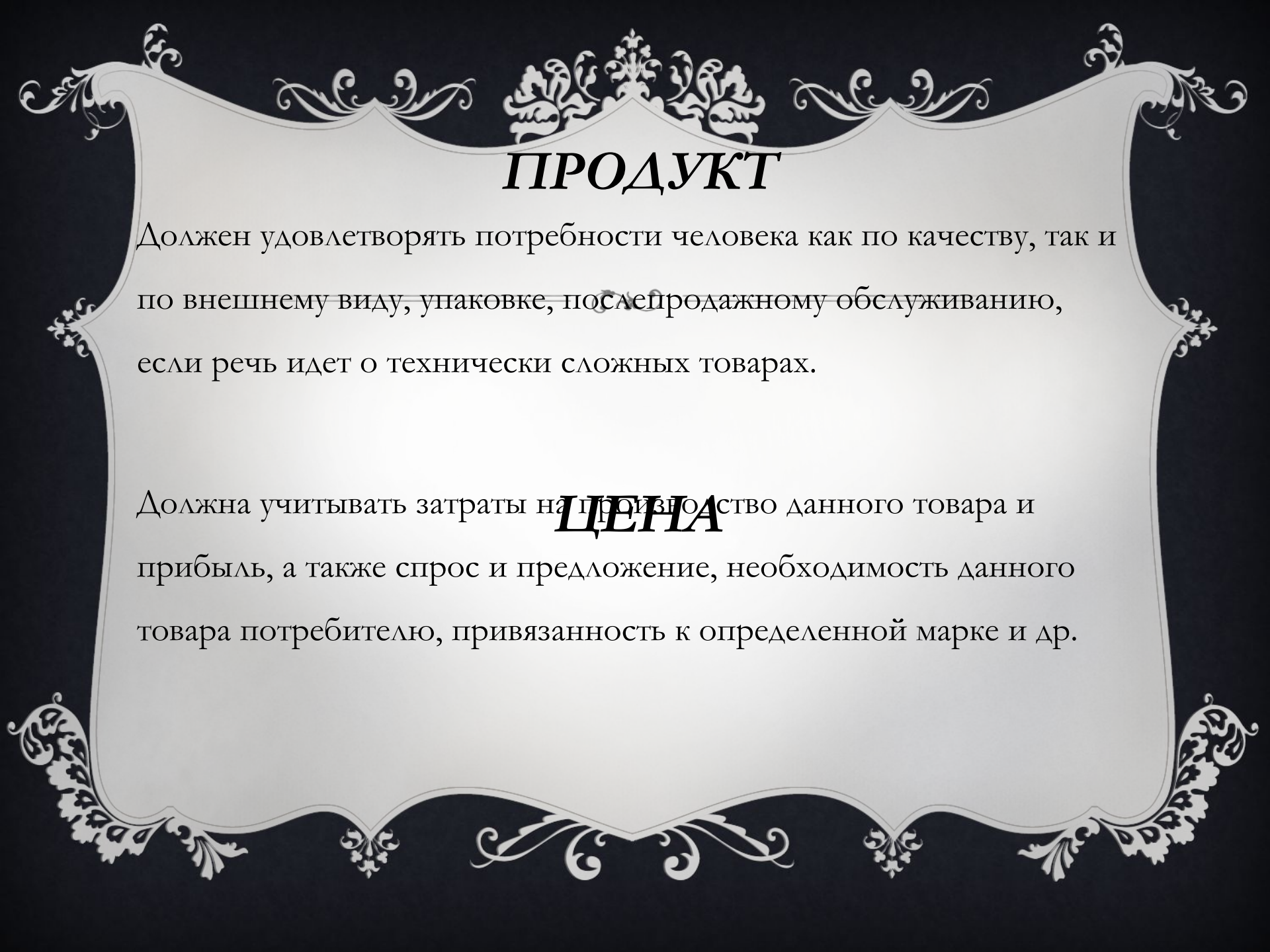
Психогеографическая-включает такие факторы, как стиль жизни, личные качества потребителя, их реакции на тот или иной товар.

ПРОНИКНОВЕНИЕ НА РЫНОК И РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ СБЫТА

Предполагает не только выработку характеристики продукта или услуги и определение цены на них, но и выбор канала сбыта и видов рекламы.

Этот принцип можно отразить через такие понятия:

- ❖ Продукт
- ❖ Цена
- ❖ Распространение
- ❖ Стимулирование сбыта



ПРОДУКТ

Должен удовлетворять потребности человека как по качеству, так и по внешнему виду, упаковке, послепродажному обслуживанию, если речь идет о технически сложных товарах.

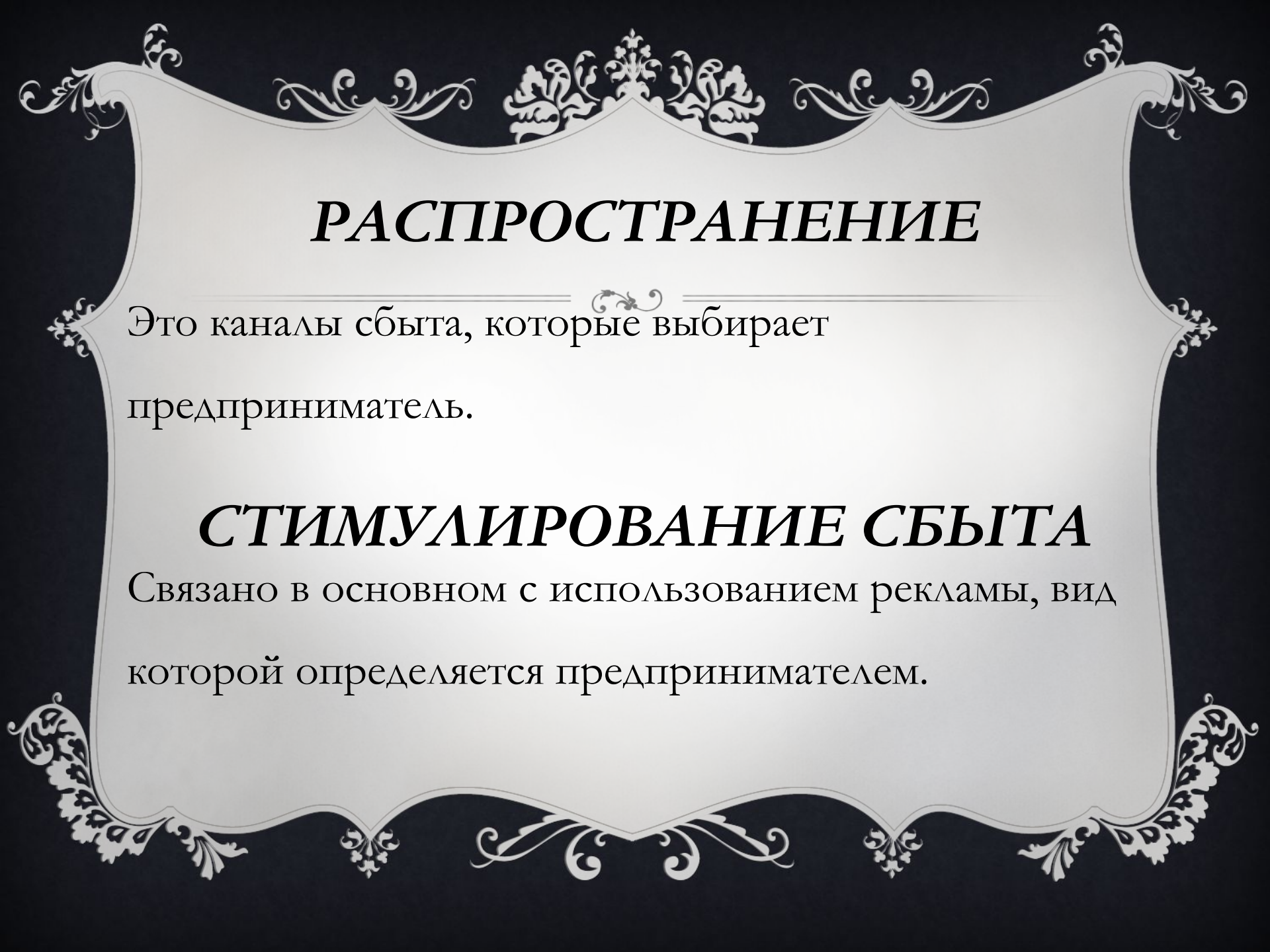
Должна учитывать затраты на производство данного товара и прибыль, а также спрос и предложение, необходимость данного товара потребителю, привязанность к определенной марке и др.

ЦЕНА

МЕТОДЫ УСТАНОВКИ ЦЕНЫ НА НОВЫЕ ТОВАРЫ:

❖ «Снятие сливок»-это становление высокой цены на технически сложную продукцию, потому что предприниматель хочет возместить огромные средства, которые он затратил на разработку и производство.

❖ «Цена проникновения»-предусматривает первоначально низкую цену, чтобы завоевать рынок, а потом ее повышение.



РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Это каналы сбыта, которые выбирает
предприниматель.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА

Связано в основном с использованием рекламы, вид
которой определяется предпринимателем.

ВЫВОД:

Слагаемые успеха в бизнесе:

- ❖ Финансирование
- ❖ Успешный менеджмент и маркетинг



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!
