Практикум 1За основу взята компания по производству окон ООО "Окна дома".

1. Миссия предприятия: «Предоставление нашим клиентам качественных окон, используя лучшие современные материалы и технологии, стремление максимально полно удовлетворить потребности и пожелания своих клиентов с помощью индивидуального и гибкого подхода к каждому из них».

2. Горизонт планирования-краткочросный-1 год.

3. Главные стратегические цели компании по производству окон:

- расширение доли рынка 20% в год;

- расширение производства на 30% в год;

- увеличение рентабельности предприятия на 10% в год.

 Практикум4

Проанализируем сильные и слабые стороны ООО «Окна дома», а также рассмотрим возможности и угрозы его дальнейшего развития.

Сильные стороны:

-         ООО «Окна дома» имеет удобное расположение магазина: высокая проходимость, а также рядом находятся крупные потенциальные покупатели.

-        Для ООО «Окна дома» характерно высокое качество реализуемой продукции и оказываемых услуг. Компания приобретает для производства сырье и материалы только проверенных временем и надежных производителей.

-         ООО «Окна дома» принимает на работу только высококвалифицированных специалистов с определенным опытом работы.

-        Постпродажное сервисное обслуживание и консультации позволяет оказать полный комплекс необходимых услуг потребителям.

-        У организации имеется многолетний опыт, который позволит не допускать прежних ошибок.

Слабые стороны:

-         ООО «Окна дома» имеет достаточно высокие неоправданные коммерческие и управленческие издержки.

-         У ООО «Окна дома» отсутствует полноценный рабочий сайт, что в современных условиях является большим минусом для фирмы.

-        У ООО «Окна дома» отсутствует высокая прибыльность в зимний период из-за характера производимой и реализуемой продукции.

-       У ООО «Окна дома» достаточно узкая номенклатура реализуемых работ, услуг. Зачастую покупателям необходимы дополнительные товары той же области, которых нет у производителя.

Возможности:

-         Получение высокой прибыльности в летний период.

-        Появление новых клиентов. На рынке появились новые застройщики, которые в данный момент выбирают поставщиков продукции, которую производит и реализует ООО «Окна дома».

-         Привлекательность отрасли. Продажа окон и сопутствующих товаров является достаточно привлекательной отраслью, поскольку строят новые здания, облагораживают старые, и на все это необходима строительная продукция, в том числе оконная мануфактура.

-         Развитие строительного рынка.

-         Рост населения.

Угрозы:

-         Возрастание силы торга у покупателей и поставщиков.

-         Ужесточение дорогостоящих технических требований.

-        Возможность появления новых конкурентов (как показывает предыдущий опыт именно эта угроза может стать роковой для организации);

-        Рост рыночной власти поставщиков, который все чаще повышают цены.

-        Дефицит хороших специалистов. Зачастую сложно найти специалистов, которые хотят сотрудничать с ООО «Окна дома» за предлагаемый уровень заработной платы.