

Plan pozicioniranja trgovinskog biznisa

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 37 | Nivo: Visoka poslovna-tehnička školastrukovnih studija, Užice

UVOD

Opis preduzeća:

Naziv firme: „SUVENIR D.O.O.“

Sedište firme: Užice, Gradska br. 23

Vlasnik: Branko Slavujević

Telefon/fax: 031/555-555

E-mail: suvenir@gmail.com

Web-site: www.suvenir.rs

Delatnost: Proizvodno-trgovinska

Predmet poslovanja: Proizvodnja i prodaja suvenira

Svojinski status: Preduzeće u privatnom vlasništvu – inokosno preduzeće

Kadrovski sastav: 2-3 radnika u proizvodnji i dva trgovca

SWOT ANALIZA

S

STRENGTHS

(SNAGA)

Interni činioci Visok kreativni potencijal

Inovativni i jedinstveni proizvodi

Stručnost radnika

Kvalitet proizvoda W

WEAKNESSES

(SLABOSTI)

Interni činioci Potrebna su značajna početna ulaganja

Pronalazak odgovarajućih, kvalitetnih dobavljača

Pronalazak odgovarajućih, kvalitetnih distributera i prodavaca O

OPPORTUNITIES

(ŠANSE)

Eksterni činioci Velika mogućnost proširenja posla zahvaljujući potencijalno širokoj mogućnosti distribucije

Relativno mala ili nekvalitetna konkurencija T

THREATS

(PRETNJE)

Eksterni činioci Ekonomska kriza

Nepovoljni krediti

Smanjena kupovna moć

I POJMOVNO POGLAVLJE

Uspešna trgovina

Pozicija

Prvih 2 do 3 godine moje preduzeće će se bazirati na razvoju proizvodnje, usavršavanju proizvoda i razvoju kanala prometa i distribucije. Očekujem da ću za 10 godina postati lider u proizvodnji suvenira u zemlji i okruženju uz kontinualno proširenje kapaciteta i zapošljavanje novih radnika.

II TRGOVINSKI MENADŽMENT

Procedure trgovačkog menadžmenta

Uobičajene procedure trgovačkog menadžmenta su:

Istraživanje marketinga,

Nabavka,

Logistika,

Prodaja,

Personalni poslovi,

Računovodstvo i finansijski poslovi

Poslovi razvoja

Najveću pažnju u početku moram da posvetim istraživanju tržišta odnosno, proizvodima, cenama, distribuciji, promociji, dobavljačima, kupcima, konkurenciji... Isto tako moram da istražim tržište dobavljača i da uspostavim dobru komunikaciju sa njima kako bi dobio što povoljnije uslove nabavke i plaćanja robe.

Korišćenje usluga drugih

Neću koristiti usluge drugih u svome biznisu.

Kvalitet menadžmenta

Najpozitivnije odlike moga menadžmenta su kreativnost i sposobnost. Idejama i kreativnošću u poslovanju izdvojiću se od

konkurencije. Korektnost u poslovanju je takođe presudna. Razvijaću korektan odnos prema dobavljačima, kupcima, radnicima kao i prema našim konkurentima.
Kreacija novog biznisa

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com