

Uvod

Ovim radom ću vam predstaviti projekat koji će vas približiti poslu kojim želim da se bavim u budućnosti i kojim bi sebi obezbedio finansijsku sigurnost.

Da biste lakše razumeli naredna poglavlja prvo ću ukratko objasniti čime će se baviti moja firma.

Moje preduzeće će nositi naziv "Igysoft d.o.o." i baviće se trgovinskom i uslužnom delatnošću.

Predmet poslovanja biće prodaja i servisiranje informatičkih uređaja u domaćinstvu i firmama.

To će biti privatno preduzeće, registrovano kao društvo sa ograničenom odgovornošću, čiji ću vlasnik i direktor biti ja. Proces rada se sastoji od dopremanja rezervnih delova kao i gotovih proizvoda do prodajnog objekta i pružanjem usluga korisnicima istih.

Analiza situacije

Ostvarivanje aktivnosti preduzeća zavisi od brojnih faktora interne i eksterne prirode. Tu se radi o brojnim faktorima koji direktno ili indirektno utiču na kvalitet privrednog ambijenta u kojem će preduzeće ostvariti svoju misiju. Dakle u analizu situacije spadaju analiza eksterne i interne sredine poslovnog ambijenta i utvrđivanje mogućih opcija biznisa. Ovde moramo analizirati i oceniti širok spektar internih i eksternih činilaca poslovanja, koje svaki preduzetnik treba da uoči i proceni da bi na osnovu njihove izvesnosti nastanka i delovanja donosio upravljačke odluke strateškog karaktera.

Interne činioce možemo predstaviti kao snage i slabosti preduzeća, one koje karakterišu naše preduzeće i naš biznis i opredeljuju naše poslovne poteze. To su: lokacija, ponudbeni asortiman, kadrovi ...

Snage preduzeća predstavljaju:

Dobra lokacija prodajnog objekta "Igysoft d.o.o." koja će se nalaziti u ulici Trg Svetog Save, u samom centru grada, što će omogućiti da što veći broj ljudi slučajnim prolaskom pored prodajnog objekta zapazi moj ponudbeni asortiman i uđe u objekat da se upozna sa asortimanom. Prodajni objekat treba da bude na mestu gde je lako dostupan za dolazak većini kupaca i na mestu gde može lako da se uoči, a uz sve to postoji i odličan parking - prostor, što samo poboljšava pristup prodajnom objektu. Početak saradnje sa poznatim dobavljačima odnosno proizvođačima elektrotehničkih uređaja, što može biti dobra reklama za preduzeće, a samim tim i saradnja sa još boljim dobavljačima ovih proizvoda, a tako i zadobijanje poverenja kupaca.

Kvalitet proizvoda i opreme preduzeću može da donese ugled kod potrošača, a samim tim poveća njihovo interesovanje za ovu vrstu proizvoda.

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

www.maturskiradovi.net

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