

8 ДӘРІС

КӘСІПКЕРЛІКТІҢ

ӨСУ

СТРАТЕГИЯСЫ

Андабаева Гульмира

Кенжегеалиевна



КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ӨСУ СТРАТЕГИЯСЫ

Әәріс сұрақтары

1. Бизнесі кеңейту
2. Франчайзинг
3. Маркетинг және тікелей сауда аутсорсингі
4. Сату жүйесін жақсарту
5. Филиалдар ашу
6. Агрессивті маркетинг



1. Бизнесімі жеңейіміз

Енді сіздің жұмыс істейтін
бизнесіңіз бар делік: операциялық
қызмет ретке келтірілген, тұрақты
клиенттеріңіз бар, барлық
қызметкер өз міндеттерін біледі,
шығын мен табысыңыз тұрақты.
Дәл осы сәтте кез келген бизнестің
иесі өзіне: «Әрі қарай не істеуім
керек? Тағы да қалай дамуга
болады?» деген сұрақтарды
қояды.



2.

ФРАНЧАЙЗИНГ

Бизнесті кеңейтудің тәсілі ретіндегі франчайзинг кәсіпорын жұмысының тиімді үлгісін жасауыңызды, ал кейін оны басқа ұйымдарға сатуыңызды болжайды. Франчайзисеріктестеріңіз елдің түкпір-түкпірінде сіздің брендіңізбен сауда орындарын ашқан кезде бизнесіңіз мүлдем жаңа деңгейге шығады.

3. МАРКЕТИНГ ЖӘНЕ ТІКЕЛЕЙ САТУ АУТСОРСИНГІ

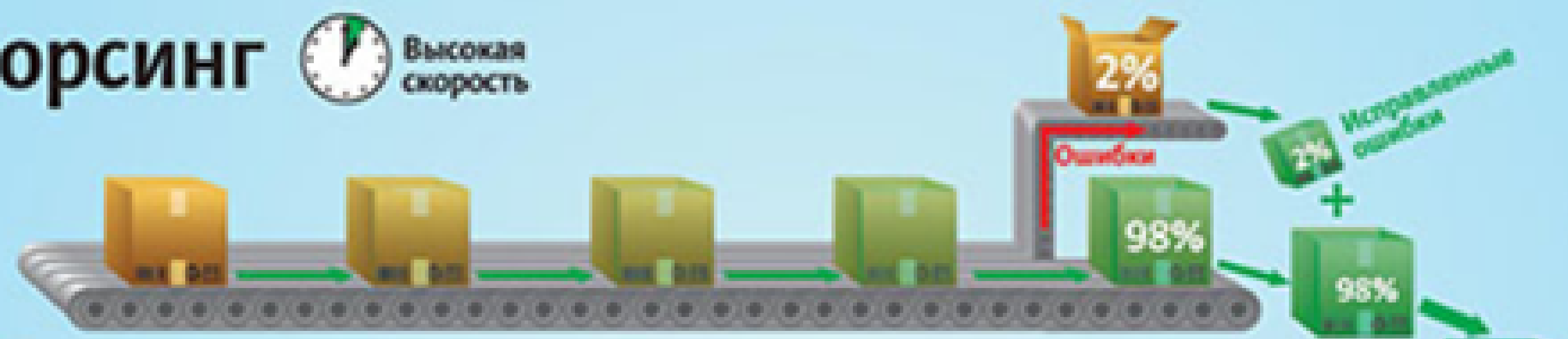


Кеңейтудің бұл тәсілі франчайзингіге және филиалды ашуга ұқсас болып келеді, алайда мұндай жағдайда басқа өңірлерде орналасқан жаңа сату нүктелерінде жұмыс істеу үшін мердігерлер тартылады. Тапсырыстар бас кеңседе өңделеді, серіктестер өнімдерді сатады, ал түскен кіріс бірдей деңгейде бөлінеді.

Аутсорсинг



Высокая скорость



Ритейлер
Поставщик
Бухгалтерия
ФНС

ПОСТАВЩИК



Выше в 4 раза
Скорость
Низкая

Ниже на 10-40%
Затраты
Персонал, инфраструктура

< в 2-3 раза
Ошибки
Ошибки

РИТЕЙЛЕР



Ритейлер
Поставщик
Бухгалтерия
ФНС

Самостоятельная обработка



Низкая скорость



4. САТУ ЖҮЙЕСІН ЖАҚСARTУ

Сатуды жақсартудың көптеген жолдары бар:

1) Қызметкерлерді ынталандырудың дұрыс жүйесін құру. Яғни қызметкерлерге әрбір жасасқан мәміледен процент төлеу.

2) Тұрақты клиенттермен үнемі бірге жұмыс жасау. Тұрақты клиенттеріңізді туган күндерімен құттықтай аласыз, жеңілдіктерді қамтитын бонустық карталарды жүргізе аласыз, оларға жарнамалық акциялармен хат жібере аласыз және т.б.: бұның барлығы клиенттеріңіздің компанияңызға деген жылы ықыласын арттырып, өніміңізді жақсы сатуға көмектеседі.

5.

— ФИЛИАЛДАРДЫ

АШУ

Енді сіздің жұмыс істейтін бизнесіңіз бар делік: операциялық қызмет ретке келтірілген, тұрақты клиенттеріңіз бар, барлық қызметкер өз міндеттерін біледі, шығын мен табысыңыз тұрақты. Дәл осы сәтте кез келген бизнестің иесі өзіне: «Әрі қарай не істеуім керек? Тағы да қалай дамуга болады?» деген сұрақтарды қояды.

6. АГРЕССИВТІ МАРКЕТИНГ

Мұндай тәсілдің мәні медиа-ортада аталған брендтің көпшілік арасында танылуына ықпал ететін және адамдарды белгілі бір өнімді сатып алуға итермелейтін тікелей жарнаманың көп болуы



Бизнесіні кеңейтуу:

— қадамдарды

сабақтастыру

Кәсіп иесінің компанияның негізгі жұмыстарына көп қатыспаған жағдайында ғана бизнесті жеңіл кеңейтуге болады. Сондықтан кәсіпорынды кеңейтпес бұрын өкілеттіктерді беруді үйрену керек.

Бизнесті кеңейту бірнеше кезеңдерден тұрады

Мақсаттар мен міндеттерді айқындау



Кәсіпорындарды алдын ала талдау



Кеңейтудің ыңғайлы тәсілдерін іздеу



Негізгі көрсеткіштерді талдау арқылы өткізілген іс-шаралардың тиімділігін айқындау



Жоспарды жүзеге асыру

Кәсіпкерліктің
өсу стратегиясы басты
мақсатты орындау
барысында қызмет етеді





Զարև լուսավորում

տա՛կնա՛նց

Երբ ժողովուրդը