

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/177228>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Управленческий учет

1. Решение кейса.....	3
Список использованной литературы.....	6
Интернет-ресурсы.....	6

1. Решение кейса

Наладить продажи за адекватный период для небольшой компании вполне возможно. Для этого необходимо провести SWOT анализ компании. Его может составить как один из специалистов организации, так и нанятый для этих целей консультант. Проведем данный анализ для проекта Bud-tech.ru, данные представим в Таблице 1

Сильные стороны:

Проведение семинаров, выпуск книг, интересная творческая деятельность, Шансы:

Увеличить товарооборот, расширить целевую аудиторию как в странах СНГ , так и за рубежом, наладить продажи

Слабые стороны:

Продажи CD, консалтинговые услуги и программные продукты, низкий финансовый результат, низкий рейтинг и товарооборот, не развит сайт проекта Риски:

Инфляция, кризис, высокая конкуренция.

Таблица 1

Из проведенного SWOT анализа следует, что проекту Bud-tech необходимо развивать свои сильные стороны, предлагать свои услуги не только в России, но и в странах СНГ, и за рубежом. Для этого необходимо изучить потребности крупных компаний, провести анализ целевой аудитории, провести анализ и дать оценку внутрихозяйственной и финансовой деятельности предприятия-клиента, исследование деятельности конкурентов.

- 1.Управление персоналом: учебное пособие / Г.И. Михайлина, Л.В. Матраева, Д.Л. Михайлин, А.В. Бемяк. - 3-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 280 с. : ил. - Библиогр. в кн.ISBN 978-5-394-01749-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453363>
- 2.Шапиро, С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации : монография / С.А. Шапиро. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 172 с. : ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-2544-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=272155>
3. Швед Н.Г Кадровый консалтинг: Учебно-методический комплекс. – М.: МУ им. С.Ю. Витте, 2014 г.

Интернет -ресурсы:

1. ЭБС «Университетская библиотека online» // Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/>
2. <https://www.business.ru/article/2621-prodvijenie-tovara>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/177228>