



# “High IQ”

Высокотехнологичная продукция



# Миссия

«Мы являемся важной движущей силой на пути информационной эволюции человечества, потому что именно мы...

Отбираем на продажу самые технологичные модели

Делаем акцент исключительно на качественной продукции

Проводим всесторонний анализ рынка и его перспектив

... Наша цель – превзойти все ожидания и помочь многим фантазиям стать реальностью»

# Система целей

## Краткосрочные

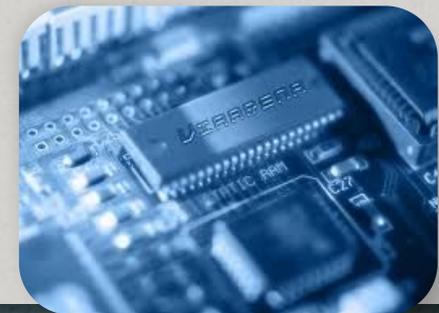
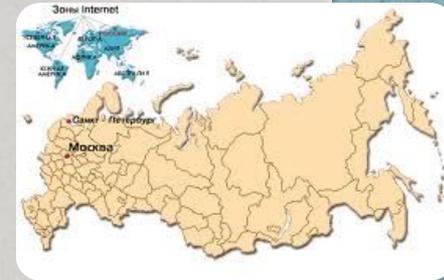
1. Обеспечить постоянное взаимодействие с самыми надежными поставщиками
2. Наладить проверку качества продукции на высшем уровне
3. Улучшить состояние имеющихся розничных точек торговли
4. Обеспечить более эффективную работу web-сайта
5. Закончить формирование штата сотрудников
6. Создать тренерский отдел обучения персонала и повышения его квалификации



# Система целей

## *Долгосрочные*

1. Создать розничную сеть по всей стран
2. Привлечь крупных инвесторов и акционеров
3. Выйти на первые места по продаже высокотехнологичной продукции в России
4. Учредить собственный научно-исследовательский отдел
5. Начать создание собственного производства



# Система целей

## Цель быстрого роста



1. Глубокое понимание рынка высокотехнологичной продукции
2. Концентрация всего внимания только на данной части рынка
3. Эффективное использование имеющихся у организации ресурсов
4. Умение четко ощущать ход времени и хорошо контролировать все протекающие процессы
5. Быстрая реакция на все изменения, происходящие на рынке
6. Наличие опытных менеджеров, умеющих рисковать

# Задачи: научно-исследовательский отдел

- 0 Адаптация технологии к местным потребностям и обстоятельствам
- 0 Внедрение патентоспособных изделий
- 0 Внедрение патентоспособной технологии производства
- 0 Географическое рассредоточение научно-исследовательских и опытно-конструкторских лабораторий

# Задачи: финансово- экономический отдел

- 0 Минимизация налогового бремени (энергосберегающее производство и др льготы)
- 0 Оптимальная структура капитала (анализ структуры издержек и ее оптимизация)
- 0 Ежегодный прирост прибыли

# Задачи: снабжение и сбыт продукции

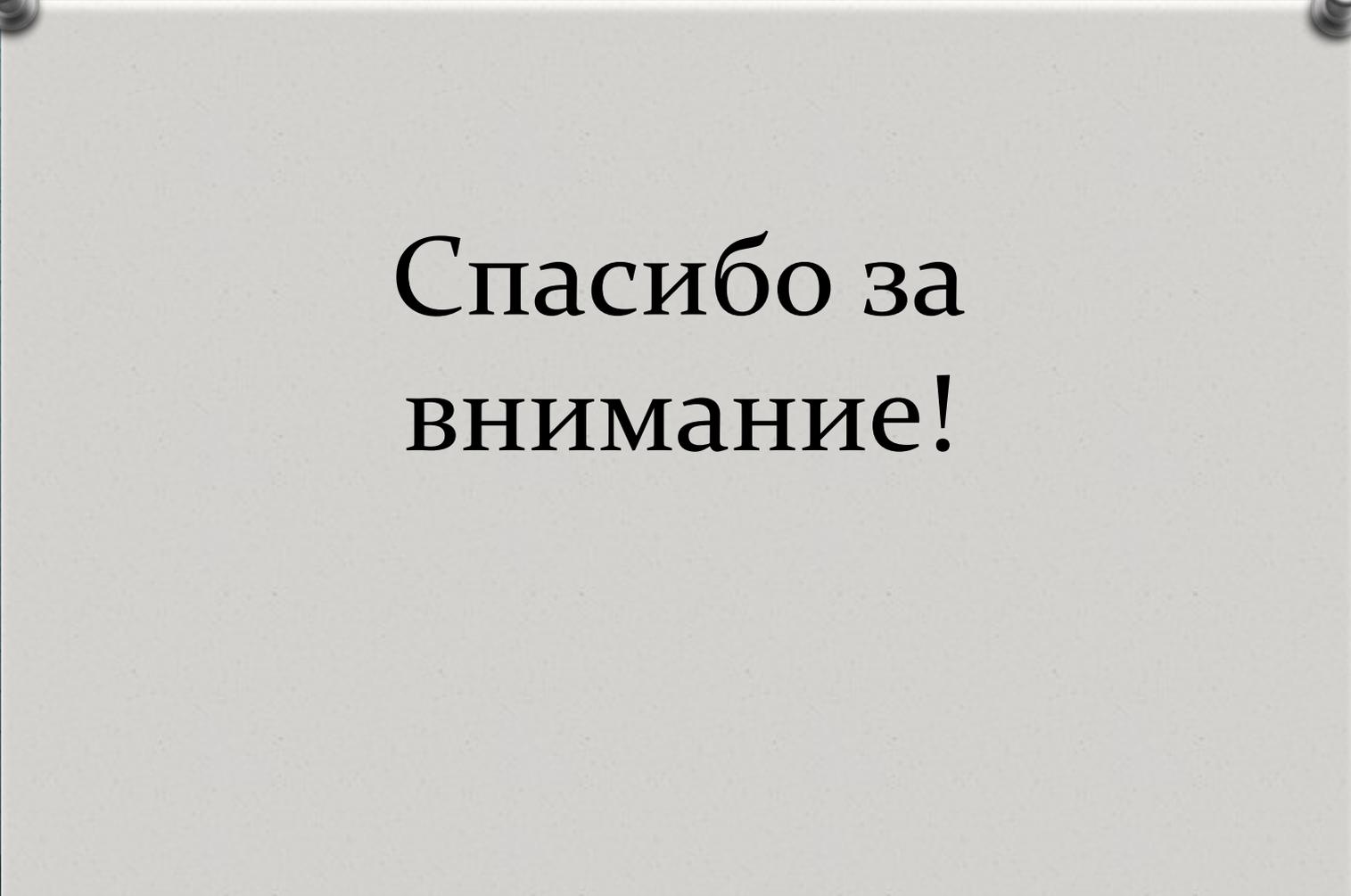
- Поддержка деловых контактов с проверенными поставщиками и поиск новых
- Увеличение количества каналов сбыта продукции
- Уменьшение издержек на логистику
- Увеличение числа точек розничной торговли
- Увеличение стоимостного и физического объема продаж через интернет

# Задачи: отдел кадров

- Обеспечить лучший учет и контроль результатов деятельности, увязать вознаграждение с результатами работы
- Усовершенствование системы мотивации
- Система корпоративного обучение
- Усиление политики социальной защиты
- Укрепление связей внутри коллектива

## Задачи: маркетинг и связи с общественностью

- 0 Увеличить эффективность затрат на маркетинг
- 0 Поддерживать существующие контакты со СМИ
- 0 Усиление позиций бренда
- 0 Продвижение в интернете, в том числе в социальных сетях



Спасибо за  
внимание!

- Наступательная (стратегия прорыва)
- Например, специалист по вопросам бизнеса П. Друкер выделяет четыре предпринимательские стратегии:
  - "Ворваться первыми и нанести массированный удар".
  - "Нападать быстро и неожиданно".
  - Поиск и захват "экологической ниши".
  - Изменение экономических характеристик продукта, рынка или отрасли.
- Все эти стратегии имеют

- 0 <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0032/>
- 0 [http://www.intalev.ru/agregator/ssp/id\\_3888/](http://www.intalev.ru/agregator/ssp/id_3888/)