



**Granny
Anny**

ЗАО «Грэнни Эни»

Миссия

Экологически чистые продукты premium класса для широкого круга потребителей.

Видение

Привить людям любовь к натуральной качественной продукции. Выйти на рынки крупнейших городов России

История

Компания была создана в 2012г. В это время стало популярным вести здоровый образ жизни. В СМИ проводилась активная пропаганда правильного питания, и люди начали больше заботиться о своём здоровье и внешнем виде. Сложившаяся ситуация подтолкнула нас на создание компании, главной целью которой стало обеспечение потребителя натуральной продукцией.

Дерево целей

Финансы

Обучение
персонала

Клиенты

Бизнес
процессы

Финансы

Снижение закупочных цен на
16% к 2016

Вложение 4% прибыли в
развитие новых технологий в
2017

Проведение
тендера
в 2016 году

Обеспечение
поставщикам
выгодных
условий
сотрудничества

Поиск людей для
осуществления
исследований

Определение
области
исследований

Запуск
конкурса
среди
поставщи
ков
on-line в
январе
2015
года

Встреч
а,
обсужд
ение и
выбор
постав
щика в
марте
2016-го

Выделени
е из
бюджета
фирмы
100-150т.
р. В год на
развитие
ферм-
поставщи
ков

Перехо
д с
сент.
2015
года на
подпис
ание
долгоср
очных
договор

Провед
ение
конкурс
а среди
ученых
в
октябре
2016

Обсужд
ение
услови
й
содейст
вия с
выбран
ными
ученым
и

Опрос и
интервь
юирован
ие
сотрудн
иков
компани
и
09.2016 и
12.2016

Анализ
отрасл
и,
причин
успеха
конкуре
нтов

Клиенты

Сделать 30% клиентов постоянными к декабрю 2015г.

Привлечение новых клиентов (10000 чел. к дек. 2015г)

Создание программ лояльности для клиентов с янв. 2015г.

Разработать сайт для покупателей к январю 2015г.

Проведение открытых мероприятий в марте 2015г.

Организация дополнительной рекламы в марте 2015г.

Разработка проекта скидочных карт с 10января. 2015г.

20 дек.2014 г. Обозначить скидочные часы

Провести конкурс в IT-отделе по проекту разработки сайта 15декабря.2014г.

Разработать на сайте раздел «Подарки за баллы» к 20 дек. 2014г.

Поручить PR-отделу разработку лотерей в январь. 2015г.

Выделить из бюджета 30т.р. для призов и подарков в февраль.2015г.

Поручить PR-отделу разработку новой рекламы в январь.2015г.

Заключить договоры с PR-агентствами метрополитена в февраль. 2015г.

Бизнес процессы

Создание точек общественного питания
(с 2016г. В крупных точках)

Увеличение количества магазинов
(к 2018 – 25 магазинов)

Расширение площади наиболее успешных точек (с 40 кв.м. до 120 кв.м.) и дальнейшее их обустройство

Увеличение персонала (на 140% для каждого магазина)

Аренда новых помещений в новых районах (+13 к 2018г.)

Социальный опрос для выявления наиболее выгодного нового местоположения магазинов

Консультация от дизайнера интерьера

Закупка мебели, посуды, дополнительных касс, бытовой техники

Дополнительные кассиры (по 3)

Повара (по 4)

Добиться льготных условий или скидок со стороны арендодателей путем заключения долгосрочного партнерства (7-10% от цены)

Увеличение известности путем рекламы на ТВ (30%), радио (20%), интернет (50%)

Среди постоянных покупателей через СМС или анкеты

Среди случайных людей на улице (по 2 человека на точку). Дальнейшая консультация социологов по обработке анкет

Бизнес процессы

**Создание торговой марки
“Annie’s Bakery” (к 2017г)**

**Расширение
ассортимента**

Разработка
собственных
рецептур для
ЗОЖ
(запуск
в
производство к
01.03.2017)

Продажа
х/б
изделий в
магазинах
р.т.
(01.03.2017)
+
контракты
на
поставку в
гипермаркеты
(к 01.06.17)

**Увеличение
мощностей**

**Аренда
пекарен
(01.05.17) 2шт.**

**Привлечение
новых
спонсоров(в
течение
весны
2017)**

**Участие в
благотворительности
(с 2015г)**

**Сотрудничество
с приютами
для бездомных**

Поставка
оставшейся
продукции из т.р.
т. и т.о.
т.(с
01.01.15)

**Спонсирование
приютов для
бездомных**

**Сотрудничество
с детскими
домами**

Организация
экскурсий по
фермам
и
пекарням
компаний

**Организация
праздников в
детских
домах**

Обучение персонала

Семинары по тимбилдингу
(2016г)

Тренинги для персонала (2016г)

Найти специалистов по тимбилдингу
(октябрь – декабрь 2015г)

Найти базу отдыха для проведения тимбилдингов
(сентябрь 2015г)

Определиться с целями (октябрь 2015г)

Определиться с бюджетом
(октябрь 2015г)

Согласовать систему проведения тимбилдингов
(декабрь 2015г)

Обеспечить выезд на базу отдыха (последние выходные каждого месяца с 2016г)

Забронировать номера на последние выходные каждого месяца
(сентябрь 2015г)

Обеспечить питание сотрудников на базе отдыха (с января 2016г)

Провести анкетирование для определения слабых сторон организации
(сентябрь 2015г)

Формирование задач, которые необходимо решить
(сентябрь – октябрь 2015г)

Если бюджета нет, то самостоятельно проводить тренинги, либо обучить кого-то из сотрудников
(октябрь – декабрь 2015г)

Если бюджет позволяет, то найти обучающую компанию
(октябрь – декабрь 2015г)

Структура

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ



Жизненный цикл

Закупка
семян

Рассада

Выращивание

Сбор
урожая

Проверка
кач-ва

Отбор

Хранение

Развоз

Выкладка

Продажа

Распределение
остатков в дет.
дома

Закупка
скота

Уход и
выращивание

Сбор
субпродуктов

Забивка
скота

Проверка
кач-ва

Отбор

Хранение

Развоз

Выкладка

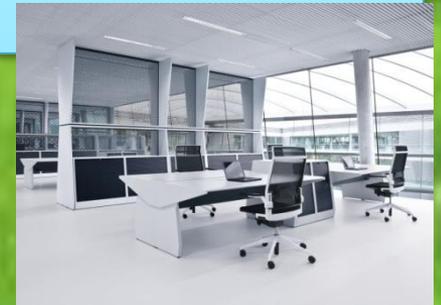
Продажа

Распределение
остатков в дет.
дома

Бизнес процессы

Управляющие

- Поиск фермы-поставщика продуктов и скота;
 - Аренда/покупка торговых точек;
 - Аренда офиса;
 - Наём рабочего персонала;
- Организация нормальных условий труда;
 - Поиск фирмы-утилизатора отходов



Бизнес процессы

Основные

- Заключение договоров с поставщиками;
- Заключение договора с владельцем фермы;
- Поставка первичного сырья на ферму;
- Получение продуктов и скота из фермы;
- Обработка полученных продуктов и скота, получение продуктов для продажи;
- Развоз продуктов по торговым точкам;
- Выкладка товара;
- Продажа товара;
- Поставка испорченного и непроданного товара на фирму-утилизатор.

Бизнес процессы

Основные

- Поиск персонала и заключение трудовых договоров;
- Проведение обучающих тренингов для персонала;
- Обеспечение оплаты труда персонала;
- Работа над развитием климата и культуры организации;
- Разработка системы коммуникации для персонала;
- Организация выездов и экскурсий для персонала.

Бизнес процессы

Основные

- Разработка рекламы для фирмы;
- Поиск и привлечение новых клиентов;
- Разработка программы лояльности для постоянных клиентов;
- Организация выездов-экскурсий на ферму для покупателей;

Внутренняя коммуникация

Приложения
на телефон

Комнаты
для
персонала

Тимбилдинги

Доска
объявлений
для
персонала

Корпоративы

Совещания

Риски патологий и методы профилактики

- Большая дистанция между руководством и остальными работниками

Инструменты:

Информационные

Уведомления
в
приложении
на телефон

Доска
объявлений

Межличностные

Корпоративы

Тимбилдинги

Организационные

Совещания

Собрания



Спасибо

за

внимание