

«ПРОФЕССИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА»



Рассматриваются методологические и организационные основы планирования на предприятии. Особое внимание уделено планированию экономического развития. Учебное пособие составлено в соответствии с требованиями Федерального стандарта к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки выпускников вузов, содержит контрольные вопросы и тесты, которые могут быть использованы для самоконтроля. Для студентов и аспирантов экономических и технических специальностей. Может быть использовано специалистами предприятий.

Организация (предприятие, фирма) - основное звено экономики. Рассматриваются производственная и организационная структура этого звена экономики, типы производства и организации производственного процесса. Представлена эффективность использования трудовых и материальных ресурсов организации. Уделено внимание планированию на предприятии, методике разработки бизнес-плана, анализу показателей хозяйственно-финансовой деятельности. Рассмотрены инновационная и инвестиционная политика предприятия, качество продукции и техническое регулирование. Достаточно полно изложены вопросы налогообложения предприятий, антикризисного управления его деятельностью. Для студентов высших учебных заведений, экономистов и менеджеров предприятий и организаций.



Приведены основные законодательные положения по обеспечению охраны труда, предотвращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний на предприятиях общественного питания всех форм собственности, а также требования по обеспечению производственной санитарии, соблюдению техники безопасности при эксплуатации оборудования, пожарной безопасности и производственной экологии.

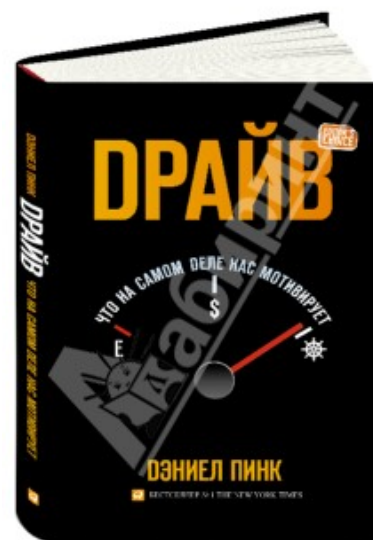
Для учащихся учреждений начального профессионального образования. Может быть полезным персоналу предприятий общественного питания.

Цитаты

"Один бизнес-лидер... высказался по поводу мотивации совершенно прямо. Когда он проводит собеседование при приеме на работу, то заявляет потенциальным сотрудникам: "Если вам нужно, чтобы я вас мотивировал, я, скорее всего, не буду вас нанимать".

"Тщательное изучение воздействия поощрения по результатам 128 экспериментов позволяет сделать заключение, что материальные стимулы имеют тенденцию оказывать в основном негативное влияние на внутреннюю мотивацию, - установили они. - Когда институты - семьи, школы, компании и спортивные команды - фокусируются на кратковременных целях и находят нужным контролировать поведение людей, они причиняют им значительный и непоправимый вред".

"Попробуйте поощрять занятия ребенка математикой, платя ему за каждую страницу решенных задач из сборника упражнений, и он почти наверняка на какое-то время станет более прилежным учеником, но потеряет интерес к математике на всю оставшуюся жизнь. Возьмите промышленного дизайнера, любящего свою работу, и попробуйте заставить его работать лучше, поставив его вознаграждение в зависимость от успешности продукта, и он почти наверняка будет некоторое время работать как маньяк, но в долгосрочном плане его интерес к своей работе снизится".



Как эффективно управлять салоном красоты и сделать его максимально прибыльным?

Издание раскрывает секреты организации дела - определение перечня услуг, подбор и стимулирование персонала, создание программы продвижения, методы привлечения и удержания клиентов. Прилагаются стандарты, требования и нормативы по лицензированию и работе салонов красоты. Книга написана ведущими специалистами по маркетингу и менеджменту индустрии красоты, реализовавшими значительное число успешных проектов. Издание предназначено владельцам и управляющим, администраторам и менеджерам салонов красоты, а также всем, кто работает в этом бизнесе.



В книге собраны простые и эффективные методики построения и развития розничного бизнеса, основанные на работе в условиях российской реальности, нет переписанных американских технологий, все рассказано простым, доступным среднестатистическому российскому предпринимателю языком, представлена полная и необходимая для работы информация по работе с товарами в разном ценовом сегменте.

Автор рассматривает самые важные вопросы открытия розничного магазина: расположение торговой точки, ее оформление, показатели эффективности работы магазина, реклама и маркетинг, подбор персонала, управление магазином, подбор и закупка товара, техники успешных продаж. Каждая ситуация иллюстрирована примерами из личного опыта автора. Если вы давно мечтали открыть свой магазин, то эта книга для вас!





Легко ли открыть цветочный салон? Стоит ли заниматься подобным делом? Из книги вы узнаете, как создать не только красивый, но и прибыльный бизнес, не обладая ни опытом, ни знаниями, ни связями, ни первоначальным капиталом. В издании подробно описано, как грамотно организовать слаженную работу салона, откуда привозить цветы, как их хранить, как выгодно преподнести товар клиенту, где брать клиентов, как вести активные продажи, какие проводить акции, как готовиться к тематическим праздникам. В книге очень доступно и понятно изложен весь материал в виде советов и рекомендаций, подкрепленных примерами из практики. Не обязательно быть флористом, чтобы заниматься цветочным бизнесом, главное - любить свое дело. Все это и многое другое вы узнаете, прочитав эту книгу, которая написана на основе успешного опыта руководителя цветочного магазина "Планета Цветов"

Как начать туристический бизнес и преуспеть в нем?

Из книги вы узнаете, как выбрать направление туризма, составить реалистичный бизнес-план, найти офис для турфирмы, который будет удобен и клиентам и персоналу, подобрать название, как зарегистрировать компанию и получить лицензию на туристическую деятельность, организовать документооборот и выстроить работу турфирмы, провести малобюджетную, но эффективную рекламную кампанию, а также убедить клиентов обратиться к вам снова. Издание поможет вам выжить в первый год работы и наладить эффективные продажи.

Прилагается типовая форма туристической путевки, данные по популярности отдельных стран среди граждан РФ, список компаний, предлагающих франшизу, перечень информационных ресурсов для бизнеса, нормативные акты и другое.

Книга создана с учетом последних законодательных изменений в сфере туризма.

Издание предназначено для тех, кто планирует заняться туристическим бизнесом, а также будет полезно действующим владельцам и управляющим турфирмами.

