

КОЛЕЖ ПО МЕНИДЖМЪНТ, ТЪРГОВИЯ И МАРКЕТИНГ- СОФИЯ

КУРСОВ ПРОЕКТ

По:

**ОСНОВИ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО-
ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ ПРОФИЛ**

НА

„АЛДЕР ТРАНСПОРТ” ООД

СТУДЕНТ:

Петя Иванова Христова

Курс: I-ви-ZA12

Ф№123058

ПРОВЕРИЛ:

маг.Деян Дойков

Гр. София
01.2014г.

Съдържание:

I. ЧАСТ

1. Резюме
2. Предприемачески казус – описание
3. Анализ на предприемаческия казус
 - 3.1. Предприемач и предприемаческа дейност
 - 3.2. Подходи в предприемаческата дейност
 - 3.3. Предприемачески ресурси и ресурсна обезпеченост
- 4. Анализ на средата.**
 - **Пазарно проучване**
 - **Анализ на Ключови рискови фактори**
 - **Анализ на Ключови фактори за успех**
- ПИСТЕП анализ
- 7 „С” - анализ
- Анализ на комплексната среда - SWOT анализ .
- **Матрица на SWOT анализа**
4. Предприемачески стратегии
- 5. Заключение**
6. Използвана литература

II. ЧАСТ

УВОД

1. Кластерен анализ
2. Мозъчна атака
3. Атрибутивен анализ
4. 3П Анализ
5. GAP Анализ
6. Инвестиционен анализ
7. ATR Анализ
8. 4P Анализ
9. BCG Анализ Бостънска матрица
10. Матрица на Ансоф
11. Анализ на технологично заместване
12. Иновационна ос/Пазарно ориентиран метод
13. Вземане на инвестиционно решение
14. Анализ на риска
15. Решение за защита на собственост

1. Резюме

Проекта е да изследва предприемаческата активност в Туристическия бизнес. Обект е дейността на предприемаческа компания Алдер Транспорт ООД.

Данните се базират на:

1. Уеб страницата на компанията;
2. Наръчника по качество на компанията;
3. Други документи.

❖ **Кратка история на фирмата и основни дейности до момента.**

Фирмата „АЛДЕР ТРАНСПОРТ” ООД е организация, създадена през 1991г. като агенция за пътуване и туризъм, през годините се утвърди като водещ туроператор за екскурзиите в чужбина и почивките в страната. Предлага пакетни екскурзии, извършва услуги касаещи дадено пътуване: самолетни билети; хотелски резервации; осигуряване на професионални, квалифицирани екскурзоводи; визи; застраховки; трансфери; набавя билети за мачове, мюзикали, концерти и театри, според желанията на клиентите.

В първите години след нейното създаване се занимава само с изпращане на български туристи в чужбина. Разширява дейността си с вътрешен туризъм, след което и с приемане на чуждестранни туристи в България. Има договорни отношения с множество хотели в големите черноморски и планински курорти. В повечето настанителни бази агенцията има контингент, който ѝ осигурява сигурно настаняване на клиенти, дори и в пиковия сезон. Занимава се още с изготвянето на специализирани пакети по заявка на клиента; борси; организиране на конференции; различни мероприятия; уреждане на сватбени пътешествия и други.

За съжаление фирмата не разполага със собствен транспорт, което води до затруднения и по-високи разходи. Тогава се заражда идеята за закупуване на автобус, което ще доведе до разширяване на бизнеса и по-висока конкурентна способност.

❖ **Вземане на решение за въвеждане на нов отрасъл**

Идеята за бъдещо развитие на фирма „АЛДЕР ТРАНСПОРТ” ООД е въвеждането на нов продукт (отрасъл – транспорт) с цел разширяване на дейността и привличане на по-широк кръг от клиенти. Подписването на договори с нови партньори, ще доведе до максимизиране на печалбата и установяване на трайни позиции на пазара. Фирмата ще задоволява изцяло клиента като му предоставя един абсолютно завършен продукт в който е включен и транспорта, свързан с най-много разходи за фирмата.

Вземането на решение е най-важното нещо, което прави един ръководител, тъй като прави избор не само за себе си, но и за организацията и други работници.

Преди да пристъпи към самия избор, е необходимо да се направи оценка на самите алтернативи. В неговият случай алтернативите са какъв вид автобус да закупи, дали да закупи по-малък автобус 25 места /на по-ниска цена/ или голям 50 места /който може да превозва много и малко пътници/. Във връзка с проучванията на пазара и на базата на стабилното финансово състояние на фирмата с цел привличане на нови клиенти и партньори се стигна до извода, че големия автобус (с всички възможни удобства) е с по-добра възвръщаемост, а разходите по него са като на по-малък.

❖ **Организационна среда**

В нашият случай собственикът е лицето, което извършва управленските функции: планиране, организиране, мотивиране и контрол на работата. От практиката и от настоящите условия на пазара за малка фирма, каквато е и анализираната един от основните показатели за успех във фирмата е взаимозаменяемостта на екипа. В противен случай отсъствието на един от работещите, води до загуба на клиенти и респективно пари. Тук можем да говорим за съчетаване на икономически интереси на собственик, мениджър и служител, или много често в туризма се налага едно и също лице да играе роля на изброените. Всяко лице се стреми да реализира своя икономически интерес или поне да го защити. Например интереса на собственика е да не загуби капитала, който е вложил, да му носи най-висок приход при най-малък риск. Интереса на мениджъра не винаги съвпада с интереса на собственика, но в този случай - да. Мениджъра следва целите, задачите и стратегиите на собственика, за което той получава предварително договореното възнаграждение. В такъв малък екип като този, всеки се стреми да даде всичко от себе си, за да се постигат максимални печалби. Екип се гради много трудно и веднъж създаден, собственикът е длъжен да го задържи. В такъв случай доста често се прибегва до мотивация (процес на подтикване себе си и