

Точка А

Люберецкий строитель Валерий П., тридцати-летний парень со средним специальным образованием, уже десять лет работает по найму у частного предпринимателя в фирме, которая занимается ремонтом офисных и жилых помещений.



Валерий ездит на раздолбанный «девятке» и с тоской наблюдает за тем, как босс пересаживается с крузака на крузак. Завидует.

Принимает решение открыть собственное дело. Хватило ума, прежде чем открываться, накопить полный набор инструмента.

Снял офис на юго-западе Москвы. Нанял секретаршу. Позвал на работу двух проверенных товарищей - профессионалов своего дела. В точке А имеет четыре объекта в разных концах Москвы и один в Люберцах. Мечется между ними, разрывается. Новорожденный бизнес на грани разорения.

Решение

С помощью Константина Штольца была проанализирована конкурентная ситуация на рынке, выявлены три локальных конкурента.

Была выявлена типичная ошибка начинающих - неправильное определение объема рынка сбыта. Имеющийся рынок позволил сориентироваться только на Люберцы. Предприниматель отказался от съемного офиса, уволил секретаршу. Валерий привлек своего знакомого Сергея А. для разработки лендинга и организации рекламной кампании в интернете. С поступающими заказами пока справляется, принимает и обрабатывает самостоятельно.

Точка Б

На имеющиеся в распоряжении предпринимателя две бригады, заказов хватает. Объекты сконцентрированы в Люберцах, это облегчает манёвр рабочей силой и оборудованием. Объем работ вырос на 80 %.

Фирма устойчиво вышла в прибыль, Валерий П. думает о расширении.

Вернуться на главную <http://theShtolts.ru/>