



[www.ismss.ru](http://www.ismss.ru)

**Специальность: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»  
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

**Курс профессиональной подготовки:**

# **Профи-Wellness**

**Стекхолдеры: люди или мясо**

Правила поведения на занятиях:

1. Без разрешения аудио-, видео- и фотосъемка запрещены.
2. Собственные бейджи с именами приветствуются.
3. Все вопросы в конце темы или во время обсуждения.
4. Телефоны – выключить звук. При необходимости срочно переговорить – спокойно и тихо выйти из помещения.
5. При необходимости уйти с занятий – предупредить менеджера группы или преподавателя.
6. Реклама своего предприятия, продукции или самореклама, а так же вопросы не по теме, вопросы личного или общего характера – запрещены.
7. Обмен профессиональным опытом и личными наблюдениями приветствуется во время обсуждения соответствующих тем и в перерывах.

**«индустрия красоты»**

**«маркетинг»**



# В малом и среднем бизнесе

Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

Ф.Котлер



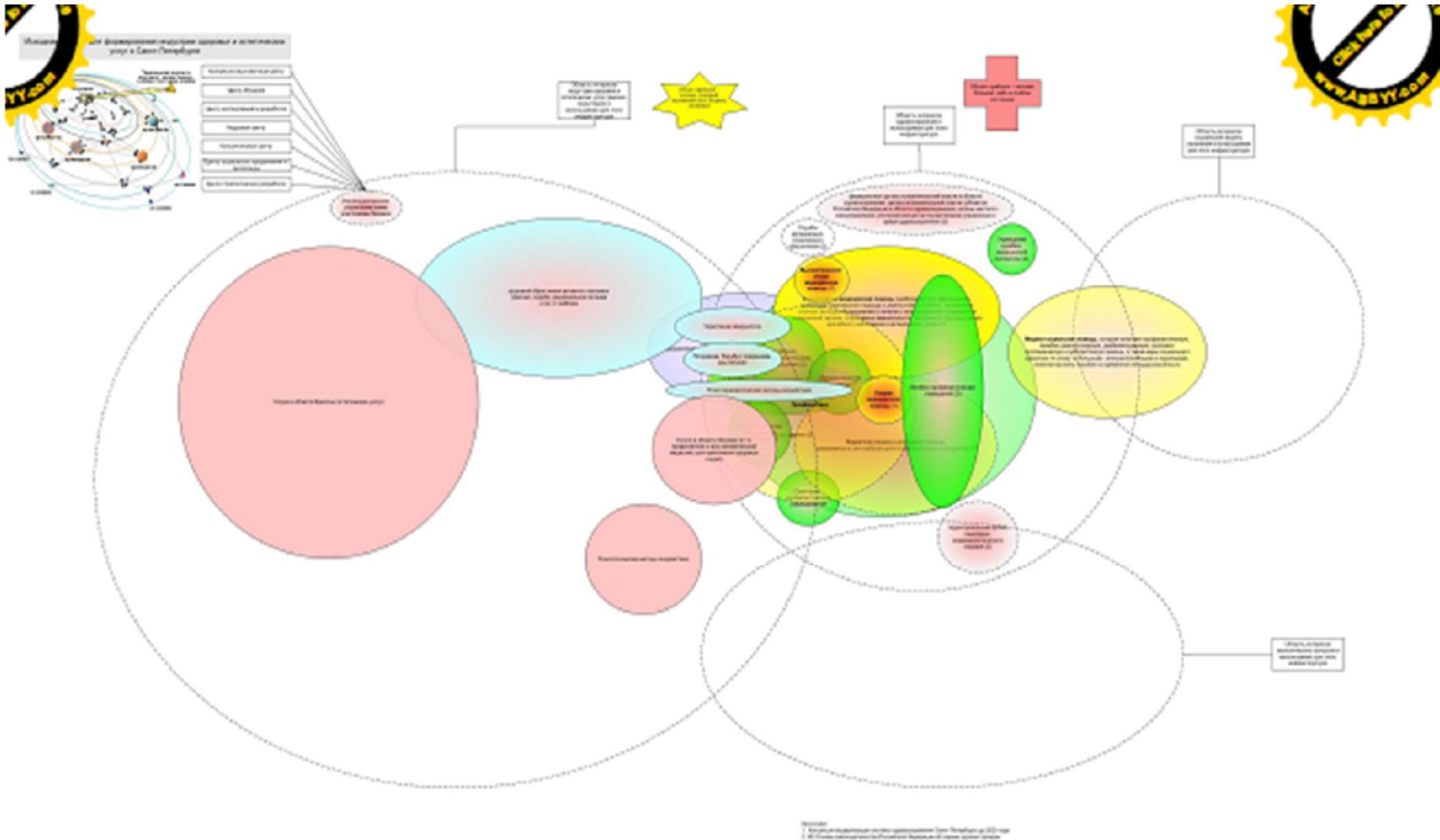
Обобщенно про **индустрию красоты**  
**и здоровья** можно сказать, что это  
**деятельность**, направленная на  
**удовлетворение потребностей**  
**конкретного человека**. Потребностей,  
находящихся на стыке его культурных, эстетических,  
социальных и психологических представлений о  
возможностях разумного использования физического  
потенциала своего тела **для повышения**  
**качества и продолжительности**  
**жизни**.

# В Wellness-индустрии



**Маркетинг – это картина мира для руководителя  
бизнеса в сфере персональных услуг.**

**Е.А.Виноградова**



**Пример построения современной маркетинговой схемы для индустрии**

## Доминирующие идеи рынка

|           | 18 век         | 19 век                 | 20 век               | 1-я половина 21 века     |
|-----------|----------------|------------------------|----------------------|--------------------------|
| Ресурсы   | Земля          | Деньги                 | Трансакции           | Отношения                |
| Идеология | Идея конфликта | Идея конфликта         | Идея конкуренции и   | Идея конкуренции         |
| Поведение | Война          | Поглощение и разорение | Слияние и вытеснение | Кооперация и объединение |

Бизнес не существует сам по себе.

Компания – это форма ведения бизнеса

Успех бизнеса определяется:

Насколько  
сбалансированы  
отношения  
компании со  
стейкхолдерами

Насколько  
сбалансированы  
сферы  
менеджмента  
компании

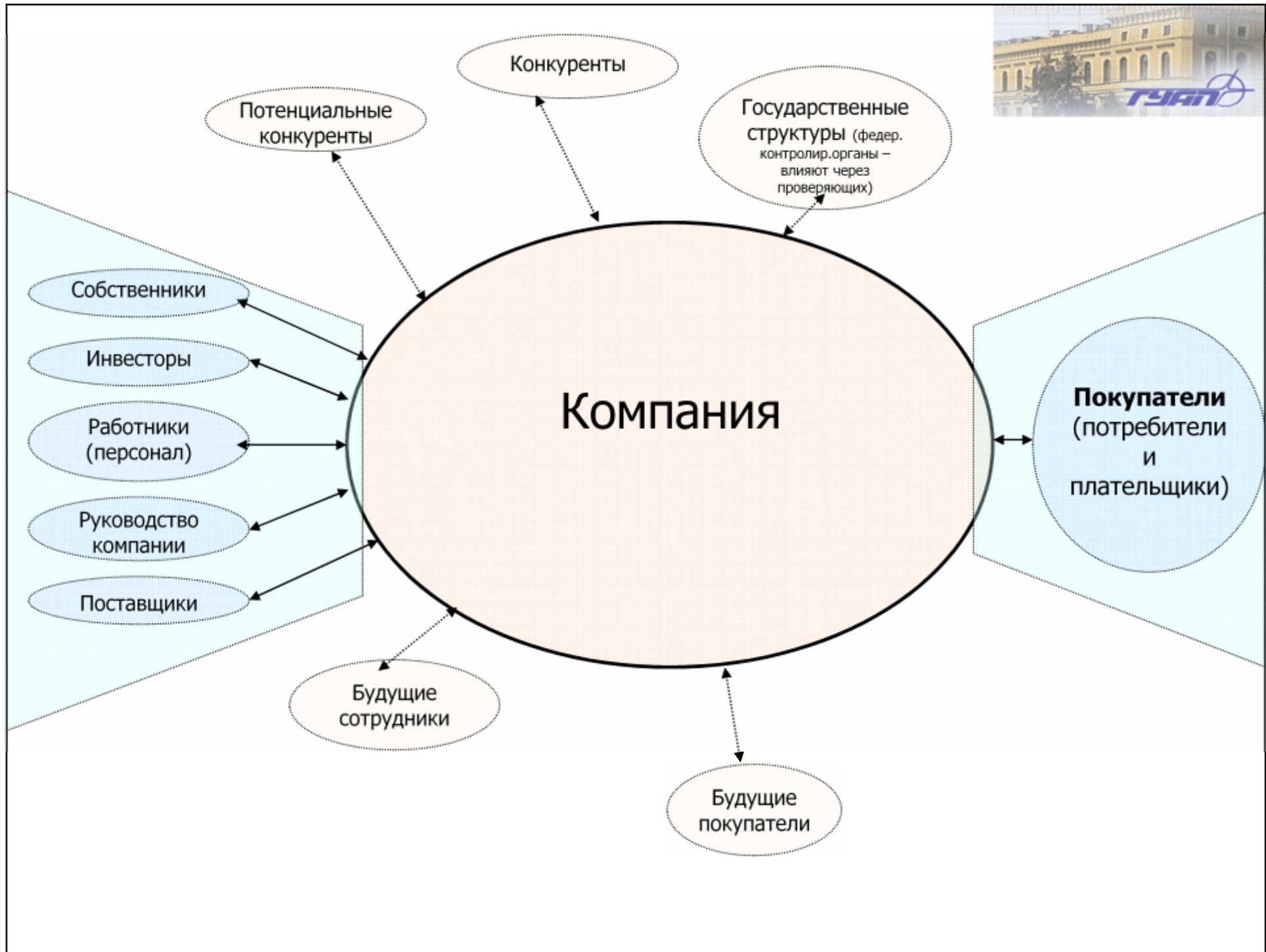
Насколько  
компания  
«осознано»  
вписывается в  
различные  
бизнес-  
сообщества

## Стекхолдер

заинтересованная сторона:  
лицо или группа,  
заинтересованные в деятельности  
или успехе организации. Примеры:  
потребители, владельцы,  
работники организации,  
поставщики, банкиры, ассоциации,  
партнеры или общество

Гост Р ИСО 9000





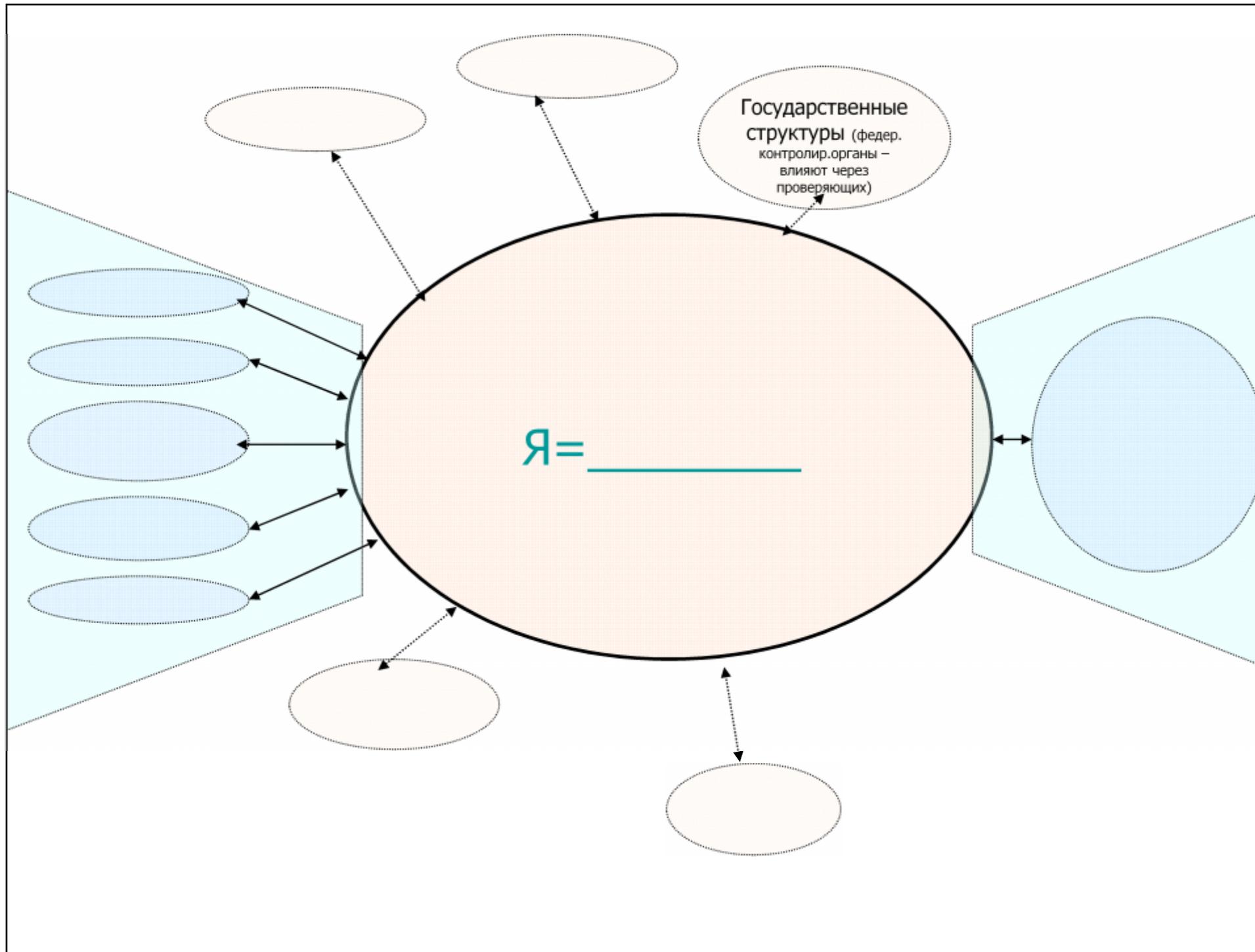
**КТО ТЫ,  
МОЙ СТЕКХОЛДЕР?**

ДОМ, СЕМЬЯ

РАБОТА

ДРУЗЬЯ







Стекхолдер, я  
тебя знаю!

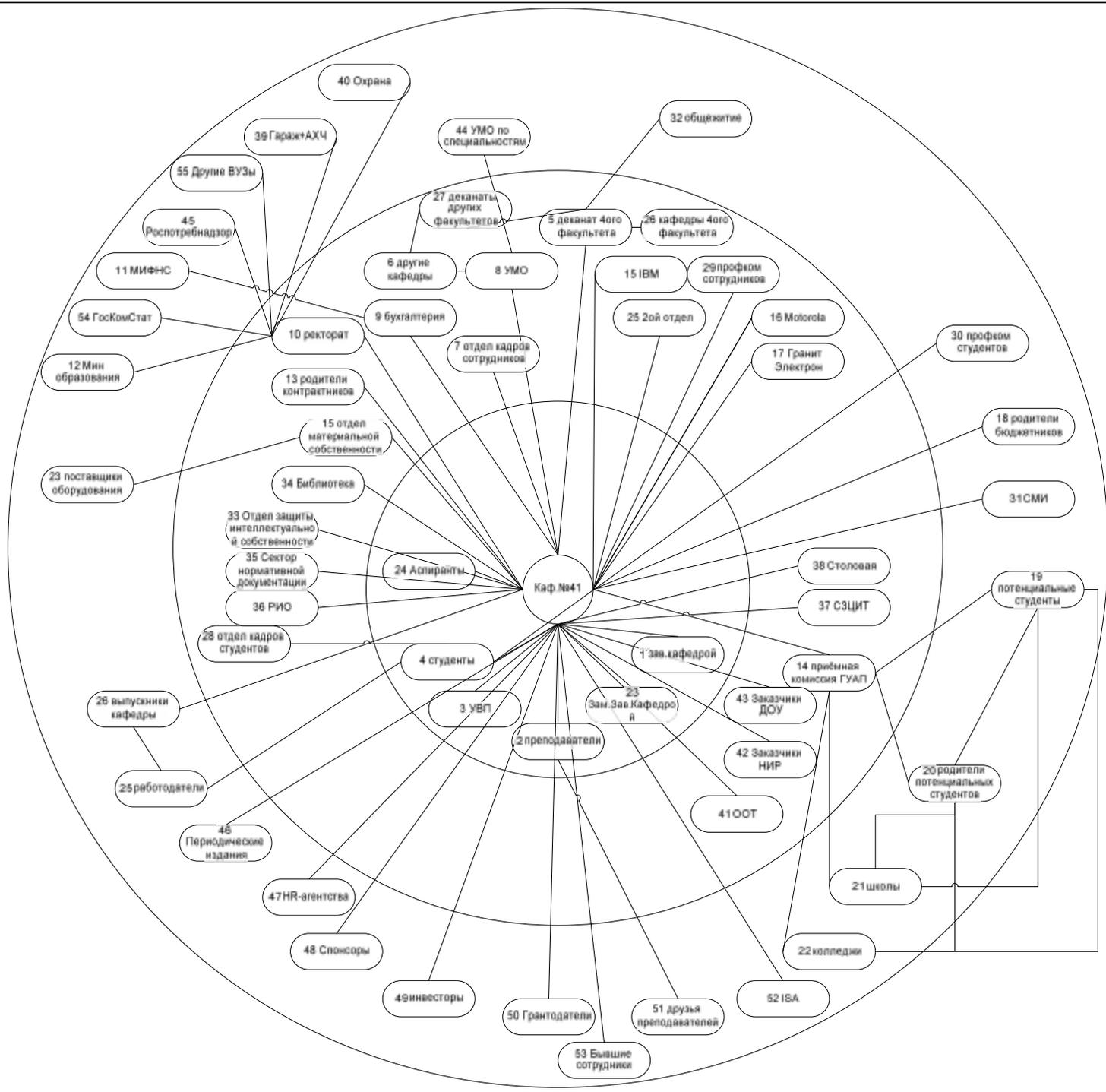
Что же мне от тебя надо?

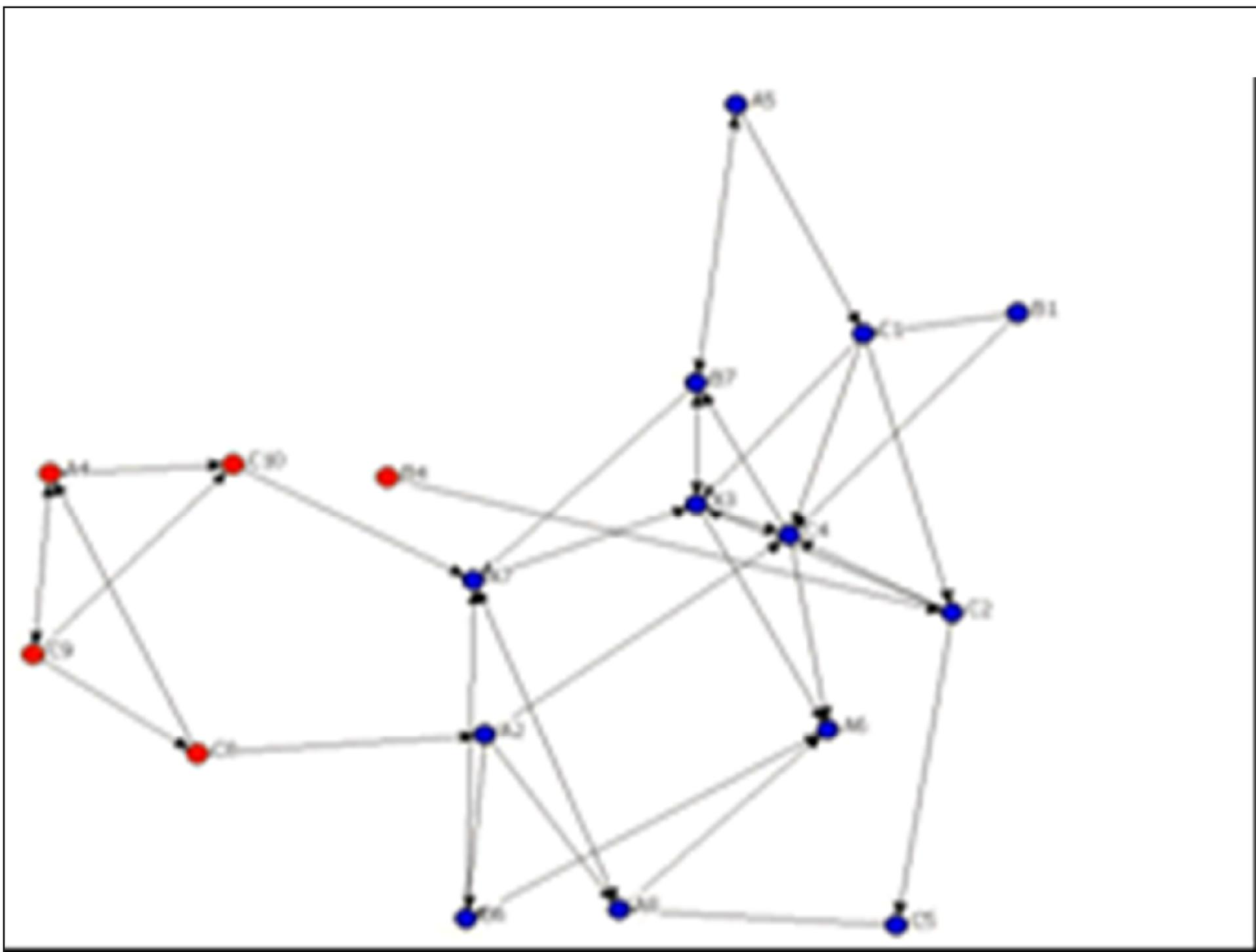
Что же ты от  
меня  
хочешь?

И что мне со  
всем этим  
делать?

Карта стекхолдеров: Уровень № 4

|                                       |   |      |      |               |                      |
|---------------------------------------|---|------|------|---------------|----------------------|
| Карта стекхолдеров: Уровень № 4       |   |      |      |               |                      |
| Группа стекхолдеров (по карте 1) №    |   |      |      |               | Дата достижения цели |
| Подгруппа стекхолдеров (по карте 2) № |   |      |      |               |                      |
| Стекхолдер (по карте 3) №             |   |      |      |               |                      |
| Наша цель:                            |   |      |      |               |                      |
| Статус стекхолдера                    | 1. Партнер - приносит стабильные заказа |      |      |               |                      |
|                                       | 2. Клиент - приносит разовые заказы     |      |      |               |                      |
|                                       | 3. Модератор - приносит связи           |      |      |               |                      |
|                                       | 4. Лоббист - помогает в продвижении     |      |      |               |                      |
| Мероприятия                           | Название                                | План | Факт | Ответственный | Ресурс               |
| Этап 4                                |   |      |      |               |                      |
| Этап 3                                |   |      |      |               |                      |
| Этап 2                                |   |      |      |               |                      |
| Этап 1                                |   |      |      |               |                      |
|                                       |   |      |      |               |                      |







Relation types: Weak, Simple, Strong, Prone to c...

Action: Undo, Redo, Add Network

Available Actors

Actor Types

- Female
- Male
- Institut...

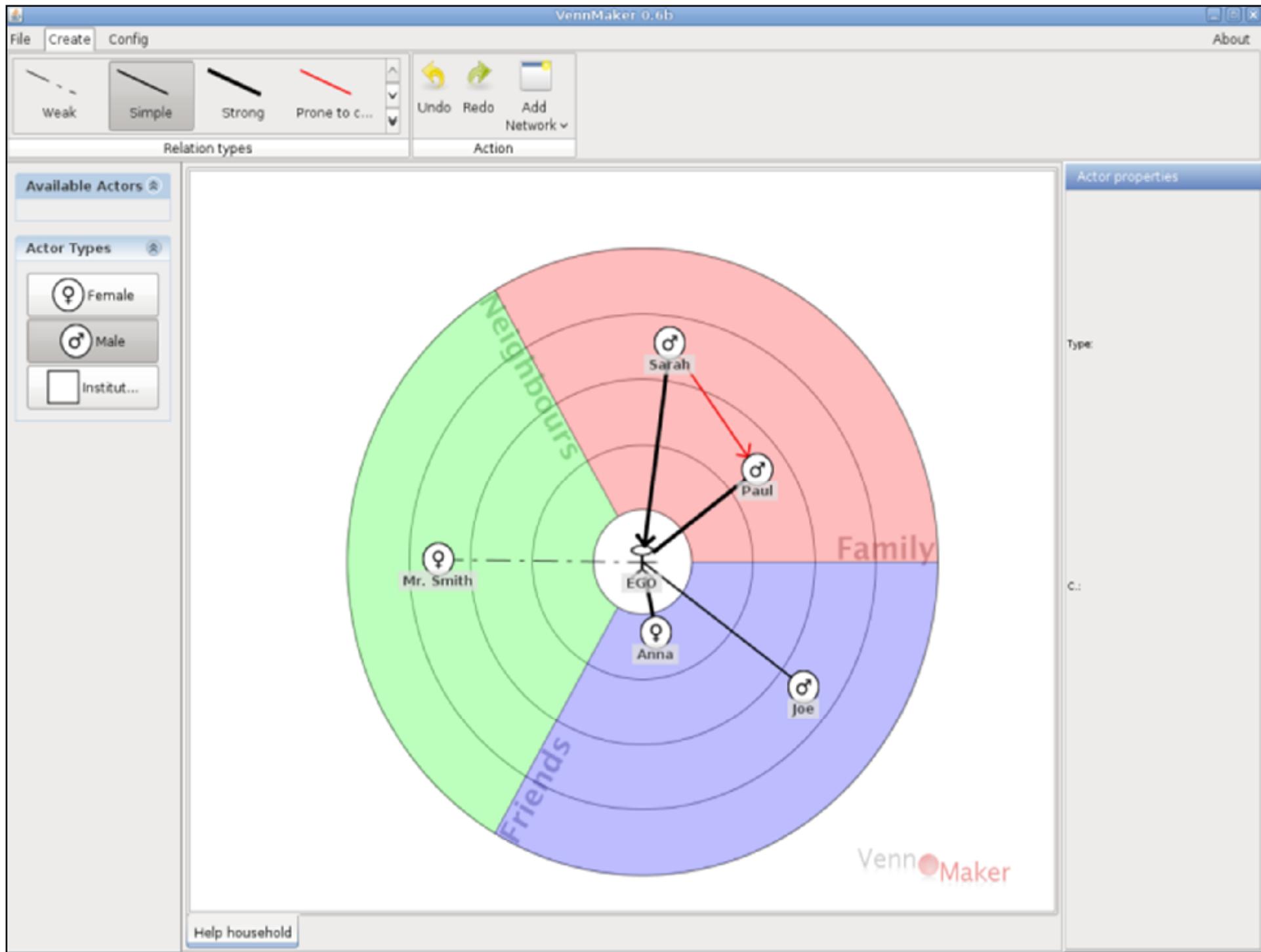


Actor properties

Sarah

Type: Female

C:

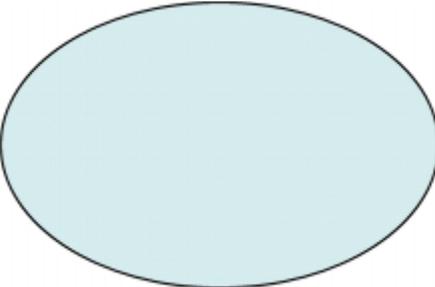






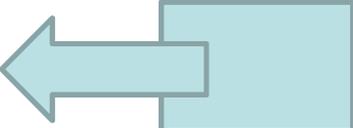
Технологии

Маркетинг и реклама



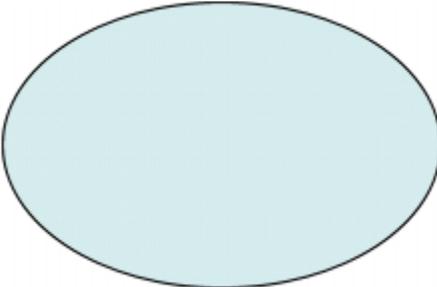
Компетентность

Рынок



Технологии

Маркетинг и реклама



Компетентность

Рынок

# До следующей встречи ☺

[www.ismss.ru](http://www.ismss.ru)