

Характеристика Яхтенного клуба «12 узлов» и SWOT-анализ

Объектом исследования является фирма ООО «12 узлов», которая организована в форме общества с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании Конституции РФ, Устава предприятия, федерального и регионального законодательства. Компания располагается по адресу: г.Москва, Большой Козихинский переулок, д. 22 стр.

1. Фирма ООО «12 узлов», являясь туристическим агентством основным видом деятельности, выбрало для себя: организацию морских круизов на современных яхтах, парусных катамаранах в большинстве стран мира; аренду яхт в различных странах, обучение управлению парусными и моторными яхтами с последующей выдачей международных прав капитана, организацию участия в регатах. Возглавляет компанию директор, в его подчинении находятся: главный бухгалтер, начальник отдела по аренде, начальник отдела по продажам круизов, начальник отдела по обучению. Организационная структура управления компанией представлена на рисунке 2.1. Все работники предприятия осуществляют свои функции на основании должностных инструкций и правил техники безопасности.

Яхтенный клуб «12 узлов» предлагает широкий выбор морских круизов на современных яхтах, парусных катамаранах в большинстве стран мира. Яхтенный клуб «12 узлов» организовывает отдых на парусных и моторных яхтах в акваториях Карибских островов, Средиземного Моря, Сейшельских и Мальдивских островов, а также Тайланда. Яхтенный клуб «12 узлов» проводит обучение управлению парусными и моторными яхтами с последующей выдачей международных прав капитана. Обучение проводится по стандартам IYT на собственных яхтах, базирующихся в Черногории и на Канарских островах.

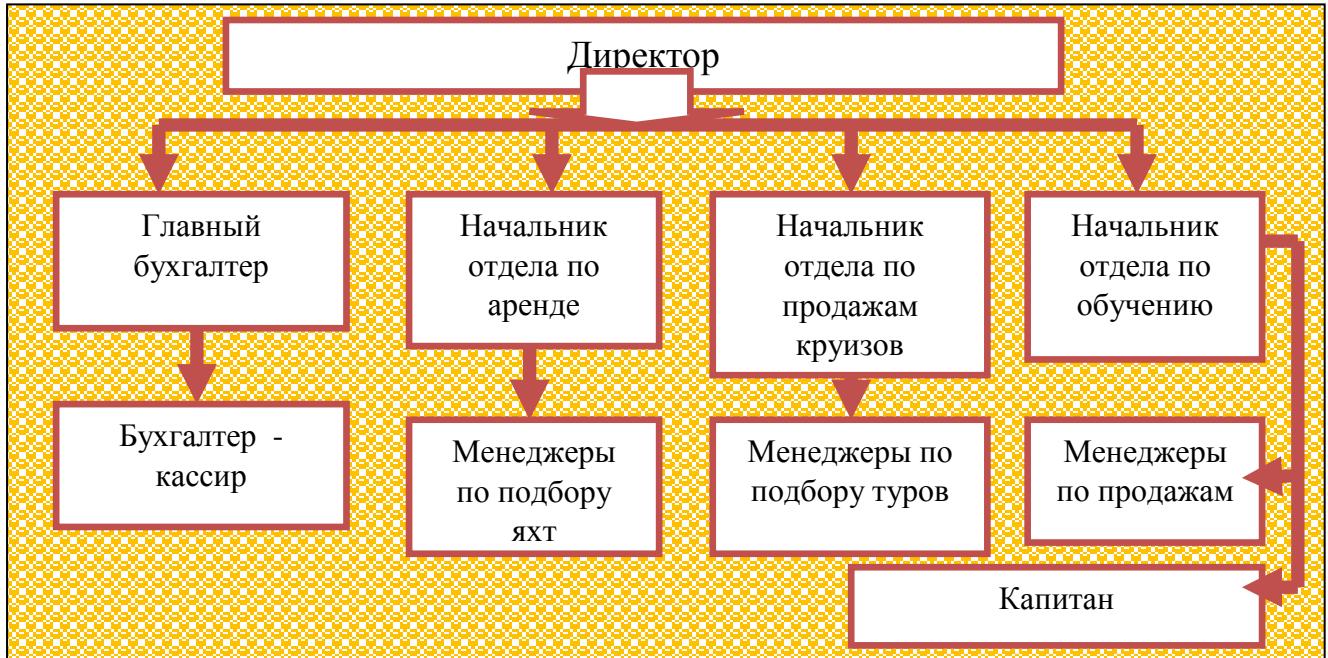


Рисунок 2.1- Организационная структура управления ООО «12 узлов»

Яхтенная школа «12 узлов» предлагает различные курсы судовождения, рассчитанные на нулевой уровень подготовки или на наличие некоторого опыта. После прохождения десятидневного курса практики и успешного экзамена клиент сможет самостоятельно управлять чартерной яхтой до 15 м (47 футов) или собственной яхтой до 24 м (80 футов) на удалении до 25 миль от берега в дневное время суток.

Курсы шкиперов предлагают весьма комфортный алгоритм обучения. Морская практика закрепляет теоретические знания, которые вы получили из предоставленных школой учебных материалов или на занятиях в классе. Курсы судовождения организованы по следующему принципу: один-два часа в день инструктор повторяет необходимую теорию, а в море, на борту яхты, отрабатываются все навыки и практические дисциплины управления яхтой. Время на повторение теории зависит от того, насколько члены команды хорошо ориентируются в материале. Именно поэтому яхтенная школа «12 Knots» рекомендует не игнорировать полноценный теоретический курс или заочное обучение и детально изучить материалы по теории яхтинга.

Яхтенный клуб «12 узлов» предлагает чартер/аренда яхт. ООО «12 узлов» является крупнейшим представителем международных чартерных компаний, владеющих флотом по всему миру. Располагая базой из 4 500

парусных и моторных яхт, компания всегда может оперативно предоставлять детальную информацию по всем интересующим клиента запросам. Яхт-клуб «12 Узлов» предлагает аренду катамаранов (просторные комфортабельные суда, завоёвывающие в последние годы все большую популярность. Конструктивной особенностью большинства современных круизных катамаранов является повышенная остойчивость, прекрасные ходовые качества и великолепная обитаемость: просторные каюты, функциональное палубное пространство).

Компания «12 Узлов» предлагает аренду моторных яхт и катеров различного класса. На нашем сайте представлены моторные яхты, начиная от небольших открытых катеров длиной до 10 метров, которые можете взять в аренду и самостоятельно управлять ими, до дорогих комфортабельных моторных яхт, которые обслуживает профессиональная команда.

Компания «12 Узлов» предлагает такую востребованную сегодня услугу, как аренда парусных яхт. Аренда парусных яхт в последние годы становится всё более популярной. На сайте компании представлено огромное количество парусных яхт для аренды в различных странах мира. Здесь сможете найти и забронировать парусные яхты, начиная от недорогих двух каютных яхт до современных комфортабельных парусных яхт более 50 футов.

Аренда супер-яхт (другое название премиум или мега яхта) – лучший способ отдыха на воде. Мега яхта дает возможность гостям насладиться первоклассным обслуживанием, высокой кухней, всевозможными изысками на фоне невероятных видов.

Яхтенная компания «12 Узлов» предлагает аренду тримаранов – особых судов, представляющих собой конструкцию из трёх соединённых сверху параллельных корпусов. Тримараны стали логичным продолжением катамаранов, который улучшили для повышения остойчивости и улучшения мореходных качеств. Как правило, тримараны являются лидерами по скорости передвижения по воде. Если не говорить о спортивных тримаранах, которые

могут развивать более 45 узлов (более 90 км/час), обычные прогулочные тримараны развиваюят скорость от 15 до 20 узлов.

Яхт-клуб «12 Узлов» предлагает взять напрокат гулет (или гулету) – прогулочную парусно-моторную яхту в турецком традиционном стиле. Аренда гулеты возможна только вместе с командой (как правило, капитан, 2-3 матроса и повар), которая делает всю работу. Длина такой яхты – от 18 до 35 метров, что достаточно для комфортного размещения 8 - 16 пассажиров. Все каюты оборудованы двуспальными кроватями с просторными ванными комнатами.

Яхтенный клуб «12 Узлов» приглашает принять участие в целом списке парусных регат, флотилий, начиная от небольших любительских соревнований, до профессиональных гонок на спортивных яхтах. Популярными направлениями являются: Северная Европа (313), Средиземное море (9349), Южная Америка (19), Карибы (684), Атлантика (346), Европа, Внутренние воды (19), Северная Америка (65), Восточная Азия (4), Юго-Восточная Азия (77), Океания (73), Индийский океан (62). Основной миссией деятельности ООО «12 узлов» является организация разнообразного и доступного отдыха для широкого слоя населения. Основными целями организации являются: максимизация прибыли; удовлетворение потребителя; рыночное лидерство; высокий уровень производительности труда; благо- состояние работающих и развитие партнерских отношений в коллективе.

Финансовые результаты - это итог работы предприятия, выражющийся в сумме прибыли, повышении рентабельности и финансовой устойчивости компании. На протяжении ряда лет, предприятие результатов ООО «12 узлов» ежегодно увеличивает объемы продаж и прибыль, что является положительным фактором в развитии туристической фирмы(Приложение И). Кроме этого, предприятие имеет все возможности для достижения поставленных целей, этому свидетельствуют данные SWOT-анализа, таблица 2.1.

Таблица 2.1 - Анализ сильных и слабых сторон деятельности ООО «12 узлов» (SWOT-анализ)

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Одновременное использование возможностей и турагента, и туроператора. 2. Дифференцированный подход к формированию турпродукта и поиску целевой аудитории. 3. Высокий уровень качества турпродукта при гибкой системе цен. 4. Высокий профессионализм сотрудников по продажам туров 5. Достаточные финансовые ресурсы	1. Небольшой период работы на рынке туринастрии, недостаток опыта. 2. Отсутствие известности имени (бренда). 3. Отсутствие разработанной стратегии маркетинга. 4. Недостаточно активное продвижение турпродукта на рынок. 5. Недостаточное использование маркетинговых средств.
Возможности	Угрозы
1. Завоевание собственной доли рынка и ее расширение в сравнении с конкурентами. 2. Разработка стратегии маркетинга. 3. Возможность расширения деятельности и ее дифференциации за счет статуса фирмы как туроператора и турагента.	1. Наличие в одном сегменте рынка туриндустрии значительного числа конкурентов. 2. Возможности появления все новых конкурентов в данном сегменте рынка. 3. Нестабильность факторов внешнего и внутреннего характера на рынке туринастрии.

На основании SWOT-анализа можно говорить о том, что осуществляемая турфирмой маркетинговая деятельность может быть в целом оценена позитивно. Фирма имеет как сильные, так и слабые стороны, и при этом на сегодняшний день слабых сторон пока больше. Это означает, что руководству фирмы есть над, чем работать, используя имеющиеся возможности и избегая вероятных и реальных угроз. В целом это нормальная ситуация для турфирмы как рыночного субъекта: в условиях жесткой конкуренции, наличия более сильных соперников необходимо совершенствовать управление маркетингом, нарабатывать опыт, постоянно анализировать собственную деятельность и деятельность конкурентов, по-

возможности увеличивая бюджет маркетинга, работая над маркетинговыми планами. Одним из направлений совершенствования маркетинговой деятельности компании может являться разработка новых видов маршрутов.

www.diplomstudent.net

**Дипломные
работы
на заказ**

***от автора
без предоплаты***

