Imię i nazwisko………Natalia Niedziela……………………………………..

Nr albumu…………………39575…………………………………

Kierunek…………………Informatyka NS……………………………………

**Nazwa firmy:**

Natartteh Niedziela sp. z o.o

**Kod PKD**

PKD 62.01.Z; PKD 63.11.Z ; PKD 63.12.Z; PKD 58.29.Z; PKD 62.09.Z ; PKD 58.29.Z

**Misja firmy**

Chcemy radować oczy pięknem technologii i zaspokajać serca ich prostotą.

**Cel działalności**

Tworzenie produktów o wysokiej jakości estetycznej(artystycznej) będące również proste w obsłudze.

Produkty mają zachwycać estetyką, ale też być przyjazne dla odwiedzającego i klienta.

Zaspokojenie potrzeb wymagających klientów, potrzebujących specjalnych i wyjątkowych produktów (np. artyści).

Przejęcie klientów dla których bardzo ważna jest estetyka produktów.

Przełamanie designowych schematów.

**Analiza SWOT**

|  |  |
| --- | --- |
| **Mocne strony** | **Słabe strony** |
| **1. Kreatywna grupa artystów i projektantów.**  **2. Doświadczona i wykwalifikowana kadra specjalistów it.**  **3. Zadowolenie dotychczasowych klientów.**  **4. Oryginalne produkty.**  **5. Dobry kontakt z klientami.**  **6. Wykwalifikowanie project managerowie – dobra komunikacja w firmie.**  **7. Lojalność pracowników i zgranie.**  **8…………………………………………..**  **9…………………………………………..**  **10…………………………………………..** | **1. Brak jasno określonej reklamy i strategii marketingowej.**  **2. Wysokie koszty utrzymania pracowników i firmy.**  **3. Długi czas tworzenia produktu.**  **4. Brak rozpoznawalności firmy w środowisku.**  **5. Za wysokie ceny dla przeciętnego klienta.**  **7…………………………………………..**  **8…………………………………………..**  **9…………………………………………..**  **10…………………………………………..** |
| **Szanse** | **Zagrożenia** |
| **1. Produkty których nie jest w stanie zastąpić konkurencja.**  **2. Wzrost liczby firm, które tworzą same klony.**  **3. Wzrost zapotrzebowania na produkty specjalnej jakości.**  **4. Możliwość poszerzenia działalności, wchodząc w game dev.**  **5…………………………………………..**  **6…………………………………………..**  **7…………………………………………..**  **8…………………………………………..**  **9…………………………………………..**  **10…………………………………………..** | **1. Kończąca się grupa potencjalnych odbiorców**  **2. Wzrost inflacji, który skutkuje większymi wydatkami oraz podwyżką cen za nasze usługi.**  **3.Szansa na podebranie naszych pracowników przez firme Z.**  **4…………………………………………..**  **5…………………………………………..**  **6…………………………………………..**  **7…………………………………………..**  **8…………………………………………..**  **9…………………………………………..**  **10…………………………………………..** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **MOCNE STRONY** (STRENGHTS) | waga |  | | **SŁABE STRONY** (WEAKNESSES) | | | waga |
| 1 | **Wykwalifikowana kadra na każdej roli.** | **0.3** | 1 | | **Brak rozpoznawalności firmy w środowisku.** | | | **0.1** |
| 2 | **Dobry kontakt z klientami.** | **0.1** | 2 | | **Wysokie koszty utrzymania pracowników i firmy.** | | | **0.4** |
| 3 | **Zadowolenie dotychczasowych klientów.** | **0.2** | 3 | | **Długi czas tworzenia produktu.** | | | **0.2** |
| 4 | **Oryginalne produkty.** | **0.3** | 4 | | **Brak jasno określonej reklamy i strategii marketingowej** | | | **0.3** |
| 5 | **Lojalność pracowników i zgranie.** | **0.1** | 5 | |  | | |  |
|  | **suma** | **1** |  | | **suma** | | | **1** |
|  | | | | | |  |
|  | **SZANSE** (OPPORTUNITIES) | waga |  | | **ZAGROŻENIA** (THREATS) | | | waga |
| 1 | **Możliwość poszerzenia działalności, wchodząc w game dev.** | **0.3** | 1 | | **Kończąca się grupa potencjalnych odbiorców** | | | **0.4** |
| 2 | **Produkty których nie jest w stanie zastąpić konkurencja.** | **0.3** | 2 | | **Wzrost inflacji, który skutkuje większymi wydatkami oraz podwyżką cen za nasze usługi.** | | | **0.3** |
| 3 | **Wzrost zapotrzebowania na produkty specjalnej jakości** | **0.2** | 3 | | **Szansa na podebranie naszych pracowników przez firme Z.** | | | **0.3** |
| 4 | **Wzrost liczby firm, które tworzą same klony.** | **0.1** | 4 | |  | | |  |
| 5 |  |  | 5 | |  | | |  |
|  | **suma** | **1** |  | | **suma** | | | **1** |
|  | | | |  | | |

Wymień czynniki, które najbardziej oddziałują na przedsiębiorstwo (opisz po 2 czynniki z każdego obszaru wpływu).

|  |  |
| --- | --- |
| **Otoczenie ogólne** | **2 czynniki (lub więcej) + opis wpływu** |
| Wymiar ekonomiczny | **Inflacja** – wzrost kosztów utrzymania firmy oraz zwiększenie kosztów korzystania z naszych usług.  **Żróżnicowanie dochodów klientów** – różnica w funduszach klientów poczynając od tych małych po dużych. Problemy z negocjacją stawki. |
| Wymiar polityczno-prawny | **Poziom podatków** – wzrost podatków po wprowadzeniu nowych przepisów.  **Nowy ład** - niezrozumiałość i brak stałości w nowych przepisach prawnych oraz chęć zmian form zatrudnienia pracowników.  **Polityka covidowa dla firm** – pozyskanie dodatkowych funduszy. |
| Wymiar socjokulturowy | **Wzrost wrażliwości** – wzrost poszukiwania wrażeń estetycznych oraz doceniania sztuki u młodzieży i młodych dorosłych.  **Przeniknięcie technologii** do codzienności ludzi (szczególnie młodzieży)  **Zmiana mentalności** – szukanie przez młode osoby sposobu na wyrażenie siebie. Większa wolność poglądów oraz rozmywanie się pojętych „norm” co skutkuje większą wolnością w projektach firmy i tworzy potencjał reklamowy i rozwojowy dla nas w innych kierunkach. |
| Wymiar międzynarodowy | **Inspiracja** – Inspiracja naszej grupy kreatywnej różnymi kulturami  **Globalizacja** – możliwość zatrudniania specjalistów z całego świata i łatwość pozyskiwania klientów z zagranicy. |
| **Otoczenie celowe** |  |
| Konkurenci | **Firma X** – firma konkurencyjna, o podobnej misji do naszej, lecz nie ma aż tak bardzo wykwalifikowanych pracowników i budżetu jak my. Przejmuje tylko „uboższych” klientów.  **Firma Z** - firma konkurencyjna, z wielkim inwestorem, który planuje przejąć naszych potencjalnych klientów oraz próbuje przejąć naszych pracowników. |
| Klienci | **Artyści** – korzystający z naszych produktów (najczęściej strony wizytówki)  **Marki modowe** - korzystający z naszych produktów (najczęściej strony wizytówki, małe sklepy, aplikacje )  **Prywatne i publiczne ośrodki kultury i fundacje** – korzystający z naszych produktów (najczęściej strony wizytówki, aplikacje) oraz zawierający umowy nt. warsztatów lub innych projektów. |
| Dostawcy | **Dostawca internetu X** – stabilny dostawca, zapewniający nam możliwość sprawnej pracy.  **Dostawca prądu X** - stabilny dostawca, zapewniający nam możliwość sprawnej pracy. |
| Związki zawodowe | **Pomoc** **w zadowoleniu pracownika** - np. w usprawnieniu oraz zwiększeniu wygody pracy programistów.  **Wsparcie pracowników** - zwiększenie możliwości wyrazu naszej grupy kreatywnej. |