

Tabulky strategie

Doc. Ing. Jiří Novotný, CSc.

KSVSM, FSpS MU, Brno

Segmentace poptávky v roce...

Produkt	Klienti, diváci	Zájmové regiony - oblasti
A1	K1	R1
		R2
	K2	R3
		R4
	K3	R5
A2		
A3		
An		

Faktory ovlivňující cílenou poptávku produktu

A1

Faktor	Váha Vývoj v letech
Neovlivnitelné <ul style="list-style-type: none">• Demografická struktura• Důchodová situace• Přírodní podmínky• Atp.	
Ovlivnitelné <ul style="list-style-type: none">• Kvalita výkonu• Atp.	

Prognóza cílené poptávky po produktu A1 na léta

.....

(tis. Kč – stálé ceny)

Roky / varianta							
Pesimistická							
Realistická							
Optimistická							

Hodnocení konkurentů

	Konkurent XY				
	Lepší	naše úroveň			horší
	+2	+1	0	-1	-2
Objem tržeb					
Kvalita výkonu					
Kvalita služeb					
Kvalita informovanosti veřejnosti					
Náklady					
Technologie					
Lokalizace					
Účinnost vlastního nebo nákup výzkumu a vývoje					
Likvidita					
Zisk					
Kvalita pracovníků					
Systém řízení kvality					
Motivace pracovníků					
Efektivnost strategie					
Evidence klientů					
Vztahy k trenérům					
Vztahy ke klientům					
Vztahy k ostatním obdobným sportovištím					
Úroveň řízení					
Úroveň organizace					
Image sportoviště – akce					
Přístup k riziku					
Vytížení kapacit:					

Analýza regionu z hlediska energetiky, ekologie a pracovních sil

	Skutečnost	Prognóza na léta (periody)
Energie <ul style="list-style-type: none">• Přivedené množství• Potřebné množství• Saldo		
Voda <ul style="list-style-type: none">• Přivedené množství• Potřebné množství• Saldo		
Teplo <ul style="list-style-type: none">• Přivedené množství• Potřebné množství• Saldo		
Exhalace, emise, odpadky <ul style="list-style-type: none">• Přípustné• Skutečné• saldo		
<ul style="list-style-type: none">• Pracovníci• Potřeba• Disponibilní zdroje• Saldo		