

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - **«Оценка конкурентоспособности организации пути ее повышения (на примере ООО "Да Логистика")».**

Актуальность темы обусловлена тем, что вступление Российской Федерации в ВТО и тенденции глобализации экономики обусловили рост интереса к проблеме конкурентоспособности.

Слайд 2

Целью работы является оценка конкурентоспособности организации, и выбор оптимальных путей ее повышения на примере ООО «ДА Логистика». Задачи, которые необходимо решить в рамках данной цели представлены на слайде.

Слайд 3

Для достижения цели, во второй главе работы производится АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ДА ЛОГИСТИКА».

Да Логистика – это логистическая компания, представленная в трех регионах России, в том числе в Новороссийске.

Приоритетное направление деятельности - услуги транспортной логистики и организация международных перевозок. В штате компании на сегодняшний день 30 человек.

На слайде номер 3 представлены основные данные, характеризующие деятельности ООО «ДА ЛОГИСТИКА».

Слайд 4

Данные, полученные в ходе изучения внешней и внутренней среды организации, позволили перейти к анализу конкурентоспособности.

На основании расчета силы бизнеса и доли рынка, занимаемой ООО «ДА Логистика» среди потенциальных конкурентов, была построена диаграмма, отражающая результаты проведенного анализа.

Получили, что компания находится на втором месте среди своих потенциальных конкурентов и следовательно имеет хорошую конкурентоспособность. Сильными сторонами компании по отношению к конкурентам являются высокое качество и хорошая цена на услуги, при этом стоит расширить ассортимент предлагаемых услуг, а так же перед предприятием стоит необходимость повысить свой имидж на данном рынке услуг.

Слайд 5

Далее конкурентоспособность организации была проанализирована на основе концепции ценностной цепи М. Портера.

Для объективного анализа конкурентоспособности мы воспользовались методом экспертных оценок, в качестве экспертов выступили представители менеджмента организации в основной и поддерживающей деятельности.

По основной деятельности оценка конкурентоспособности составил 3,58 балла; по вспомогательной деятельности - 3,6 балла.

Общий показатель оценки конкурентоспособности предприятия 3,62.

Основные выявленные проблемы в деятельности организации отражены с помощью «звезды проблем».

Таким образом, данный анализ помог выявить такие проблемы предприятия как - неэффективную работу службы маркетинга и службы управления персоналом. Так же следует уделить дополнительное внимание таким факторам как повышение уровня качества обслуживания клиентов и внедрению новых технологий.

Слайд 6

Далее для оценки и определения конкурентных преимуществ компании был проведен SWOT-анализ.

На основании итоговой матрицы были конкретизированы цели компании. Основными из них являются:

- Расширение клиентской базы за счет проведения рекламной кампании;
- Внедрение новых технологий и минимизация издержек;
- опережение конкурентов за счет предложения дополнительных услуг клиентам;
- Расширение доли рынка.

Именно эти направления и были выбраны в с целью повышения конкурентоспособности организации.

Слайд 7

Итак, среди Перспективных направлений повышения конкурентных преимуществ организации ООО «ДА Логистика» мы выбираем:

1. Привлечение клиентов за счет рекламной кампании
2. Снижение издержек за счет современных технологий
3. Внедрение новых услуги для максимального удовлетворения потребностей клиентов

Слайд 8

Этап 1 - внедрение новых услуги для максимального удовлетворения потребностей клиентов и максимизации прибыли.

Для реализации обозначенных направлений повышения конкурентоспособности целесообразно предлагается использовать бизнес-модель «Вертикально интегрированный транспортно-логистической компании, перевозчик контейнерных грузов и поставщик отдельных логистических услуг на территории Евразийского континента (3-PL логист)».

Судя по клиентской базе и имеющимся у компании активам, половина крупнейших клиентов оператора может перейти на интегрированные логистические услуги. В тоже время, по данным компании, спрос на этот вид услуг наблюдается отчасти и у предприятий малого и среднего бизнеса. Согласно нашим оценкам, доля перевозок на комплексной основе увеличится от суммарного грузооборота компании, обеспечивая до половины всей выручки ООО «ДА Логистика».

Слайд 9

Этап 2 - использование современных технологии в операционной деятельности для снижения издержек.

Каждая транспортная компания или организация, имеющая свой автопарк, сталкивается с проблемой контроля использования транспорта. Соответственно, возникает необходимость сокращения выявленных нецелевых расходов. Данные мероприятия на сегодняшний день носят название «мониторинг транспорта», или, другими словами, реализуется система слежения за автомобилем.

По самым скромным оценкам по данным опыта других компаний система спутникового мониторинга помогает сэкономить до 25% затрат на автопарк.

Компании необходимо использовать это преимущество для снижения издержек.

Слайд 10

Этап 3 - Расширение рынков сбыта и привлечение новых клиентов за счет проведения рекламной кампании (в том числе, в сети Интернет)

Для реализации данного направления планируется использовать возможности Интернет-маркетинга, и в частности, рекламы в поисковой сети Яндекс.

У компании ООО «ДА Логистика» есть корпоративный сайт, но он существует больше как информационная площадка, но не используется для привлечения новых клиентов. Руководство компании не рассматривает Интернет, как средство привлечения новых клиентов и в большей степени предпочитает традиционные рекламные канал – телевидение, радио, реклама в специализированных печатных изданиях, обзвон потенциальных клиентов. В то же время, такой инструмент Интернет-рекламы, как Яндекс.Директ позволяет привлекать новых клиентов. И затраты на их привлечения могут быть в разы меньше, чем при использовании традиционной рекламы.

При анализе поисковой выдачи в Яндексе при запросе «контейнерные перевозки Новороссийск», мы видим, что такие компании, как ООО «Армата», ООО «ГолдАзия», ООО «Югтранс-Форвард» используют Яндекс.Директ для привлечения клиентов из сети Интернет. В данном случае ООО «ДА Логистика» проигрывает конкуренцию за потенциальных клиентов.

Слайд 11

На слайде номер 11 представлена таблица с прогнозируемой эффективностью от внедрения предложенных мероприятий. Данные были посчитаны на основе метода экспертных оценок, а также основываясь на текущих показателях деятельности компании, конъюнктуре рынка и средних данных по отрасли.

В результате произведенные расчеты показали, что инвестиции на реализацию предложенных мероприятий составят 9856 тыс. руб., срок окупаемости проекта 1,33 года.

Слайд 12

Таким образом, Цель работы - оценка конкурентоспособности организации, и выбор оптимальных путей ее повышения на примере ООО «ДА Логистика» – **достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.