

(Слайд 1) Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии! Тема моей ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА) – «Направления повышения эффективности коммерческой деятельности (на примере ООО «Арго»)).

(Слайд 2) Цель – анализ эффективности деятельности ООО «Арго» и разработка мероприятий по ее совершенствованию.

Достижению цели способствовали задачи исследования, представленные на слайде презентации.

(Слайд 3) ООО «Арго» ресторан «Pizza Mia» - один из лучших и широко известных комплексов. Основным видом деятельности компании является деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания, зарегистрировано 16 дополнительных видов деятельности. Исходя из таблицы, в 2015-2017 гг. численность руководителей и специалистов оставалась неизменной и составляла 3 и 5 человек соответственно. Что касается основного персонала, то его численность ежегодно менялась и в 2017 г. составила 37 человек. Таким образом, следует отметить, что численность персонала снижается по причине оптимизации кадрового состава пиццерии. С целью оценки эффективности деятельности «Pizza Mia» далее необходимо провести анализ финансово-экономических показателей деятельности организации

(Слайд 4) Первым этапом анализа является анализ изменения основных показателей деятельности в динамике за 3 года. Исходя из таблицы наблюдаем снижение объема выручки на 17142 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г. Валовая прибыль «Pizza Mia» снизилась в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 25091 тыс. руб. Также снизились прочие расходы на 30261 тыс. руб. При этом наблюдается рост чистой прибыли предприятия на 5010 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г. Данный факт информирует о том, что у предприятия «Pizza Mia» ежегодно снижается эффективность деятельности, что является неблагоприятным фактом.

(Слайд 5) Исходя из таблицы наблюдаем, что общая рентабельность деятельности «Pizza Mia» снизилась в 2016 г. по сравнению с 2015 г. , однако выросла в 2017 г. по сравнению с 2016 г. Кроме того, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. снизилась рентабельность продаж и составила 49%. А в 2015-2016 гг. осталась на неизменном уровне. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. и в 2016 г. по сравнению с 2015 г. вырос показатель рентабельности оборотных

активов. Рентабельность производственных фондов снизилась в 2017 г. по сравнению с 2016 г. и составила 33,1%, и снизилась в 2016 г. до 98,4% против 113,3% в 2015 г. Рентабельность всех активов также снизилась в 2017 г. по сравнению с 2016 г. Показатель рентабельности основной деятельности снизилась на 51% за анализируемый период. В целом в течении 2015-2017 гг. наблюдается тенденция снижения всех показателей рентабельности деятельности «Pizza Mia».

(Слайд 6) В 2017 г. по сравнению с 2015 г. наблюдается тенденция снижения коэффициента абсолютной ликвидности. В 2017 г. данный показатель был равен 0,078, а в 2015 г. 0,444. Коэффициент текущей ликвидности отмечается тенденцией снижения и составил в 2017 г. 1,001. Общий показатель ликвидности баланса снизился в 2017 г. по сравнению с 2015 г. и составил 0,899. Аналогичная ситуация наблюдается и с коэффициентом обеспеченности собственными источниками финансирования показателем маневренности функционирующего капитала, он снизился на 0,932. Коэффициент маневренности функционирующего капитала вырос в 2017 г. по сравнению с 2015 г. на 0,03. В целом отмечается тенденция снижения показателей ликвидности «Pizza Mia» в 2015-2017 гг. В целом следует отметить, что большинство экономических и финансовых показателей отмечаются тенденцией снижения.

(Слайд 7) Проанализировав объемы от оказания развлекательных услуг основными развлекательными комплексами, караоке-барами и ночными клубами в г. Москва, следует отметить, что объемы выручки от оказания услуг выросли в период с 2015 по 2017 гг. Таким образом, общий объем выручки в 2015 г. составлял 33520 тыс. руб., а в 2017 г. составил 38529,8 тыс. руб., что означает рост объемов оказываемых услуг в 2017 г. по сравнению с 2015 г. на 5009,77 тыс. руб.

(Слайд 8). Итак, исходя из рисунка наибольший удельный вес в общем объеме поставляемой продукции занимает ИП Петров С.Н. (промтовары) – 21,12%. Наименьший удельный вес занимает такой поставщик, как ИП Воропаева Н.К. (промтовары) с удельным весом – 9,7%.

(Слайд 9) Основной проблемой в сотрудничестве с поставщиками является то, что поставщики сотрудничают с основными конкурентами «Pizza Mia», а это означает, что у конкурентов представлен аналогичный ассортимент продукции, а также то, что у поставщиков недостаточно

приемлемая ценовая политика, что не всегда способствует эффективному сбыту продукции, что требует от «Pizza Mia» постоянного совершенствования сбытовой политики с целью повышения товарооборота, особенно скоропортящихся товаров.

(Слайд 10) Проведем оценку эффективности коммерческой деятельности «Pizza Mia». Оценку эффективности будет проведена с помощью анализа коммерческой деятельности на основе выявления основных недостатков и проблем коммерческой деятельности организации и ее положения на рынке, а также путем опроса клиентов. Итак, главными конкурентами «Pizza Mia» являются «Рататуй» и «Сбарро». Сравнительная характеристика представлена в таблице

(Слайд 11) Было проведено интервью. Опрошенными были 4 фокус-группы респондентов. Общий анализ результатов проведенных исследований методом интервью позволил сформулировать следующие выводы. Исходя из таблицы и проведенного исследования следует сделать вывод, что респонденты знают «Pizza Mia». Респонденты помнят, что «Pizza Mia» не продвигались с помощью эффективных инструментов, воспоминания об этих инструментах отсутствуют. Положительные отношения к «Pizza Mia» среди респондентов не выявлено. Большинство респондентов считает, что ранее продвижение «Pizza Mia» не было успешным.

(Слайд 12) Слабыми сторонами «Pizza Mia» являются:

- престиж организации и осведомленность о ней у потенциальных клиентов на рынке;

- доля рынка, контролируемая организацией.

Сильными сторонами «Pizza Mia» являются:

- уровень обслуживания потребителей;

- четкость разделения полномочий и функций в аппарате управления.

Для исправления данной ситуации «Pizza Mia» необходимо:

- увеличить объем оказания услуг;

- увеличить эффективность деятельности.

В ходе исследования было установлено, что миссией «Pizza Mia» является стремление быть наиболее надежной пиццерией, предлагающей жителям г. Москва качественные услуги отдыха и вкусные блюда.

(Слайд 13) С целью повышения эффективности коммерческой деятельности «Pizza Mia» рекомендуется эффективно осуществлять продвижение, а также привлекать посетителей путем более выгодных предложений в отличие от конкурентов.

1. Раздача скидочных купонов
2. Рассылка предложений жителям города по электронной почте
3. Поощрять подписчиков пиццерии в сети Инстаграм
4. С периодичность 1 раз в 3 месяца проводить конкурс на поедание гигантской пиццы на время «Поединок с едой»

(Слайд 14) Рассчитаем общий экономический эффект после внедрения мероприятий. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что после внедрения всех мероприятий, выручка от реализации услуг прогнозируется на уровне 14,08% или 2195,87 тыс. руб. Себестоимость оказанных услуг на 18,69% или 1485,78 тыс. руб. Прибыль от реализации увеличится на 9,92% или на 758 тыс. руб. Выработка одного работающего так же увеличится на 14,08% или на 48,8 тыс. руб. Рентабельность увеличилась на 1,1% и составит 50,12%. Таким образом, выявленные проблемы недостаточной коммерческой деятельности были решены путем разработки ряда рекомендаций.

(Слайд 15) Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.