

"РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ"

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

**«Совершенствование ассортиментной политики
предприятия (на примере ИП Матвеев В.В.)»**

Выполнил:

Научный руководитель:

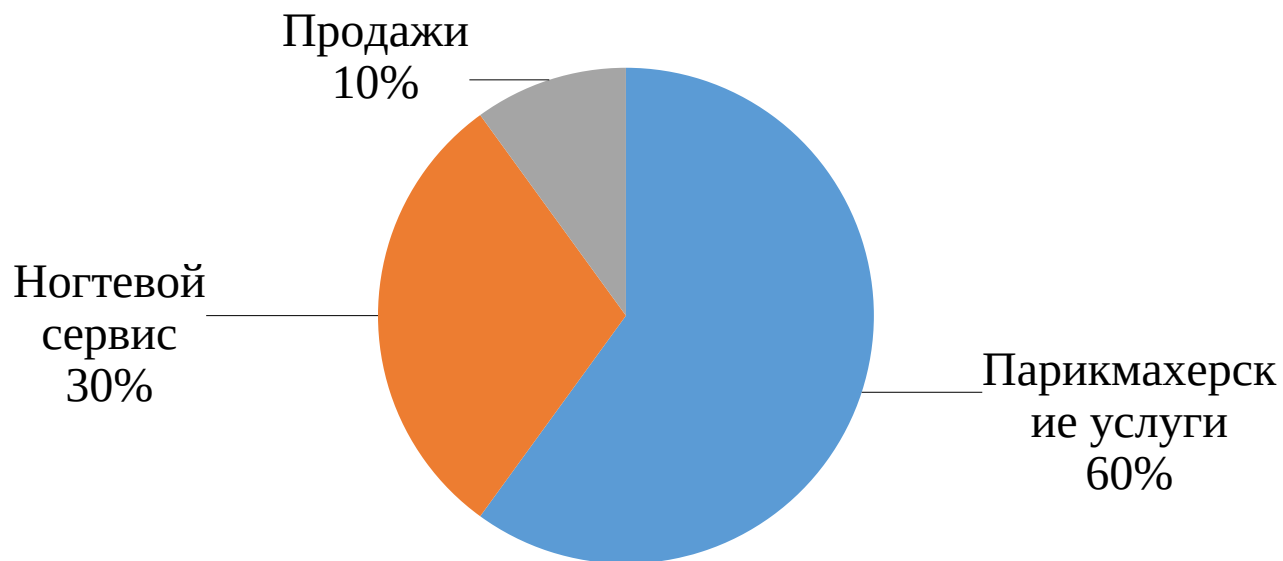
Цель и задачи

Цель - разработка путей совершенствования ассортиментной политики предприятия ИП Матвеев В.В.

Задачи:

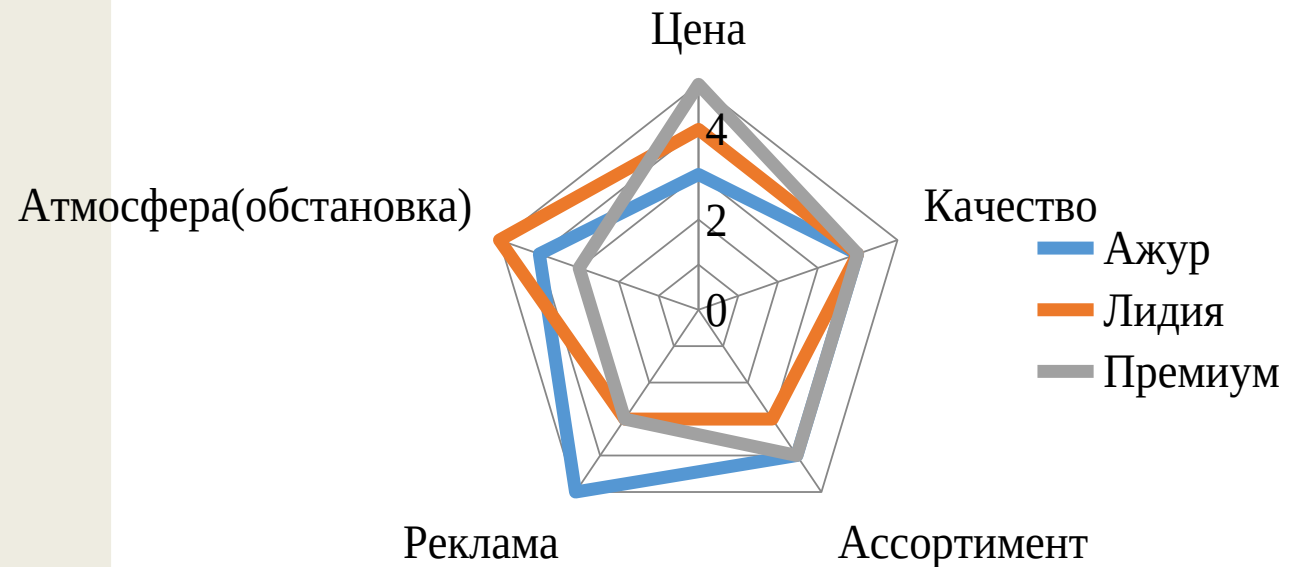
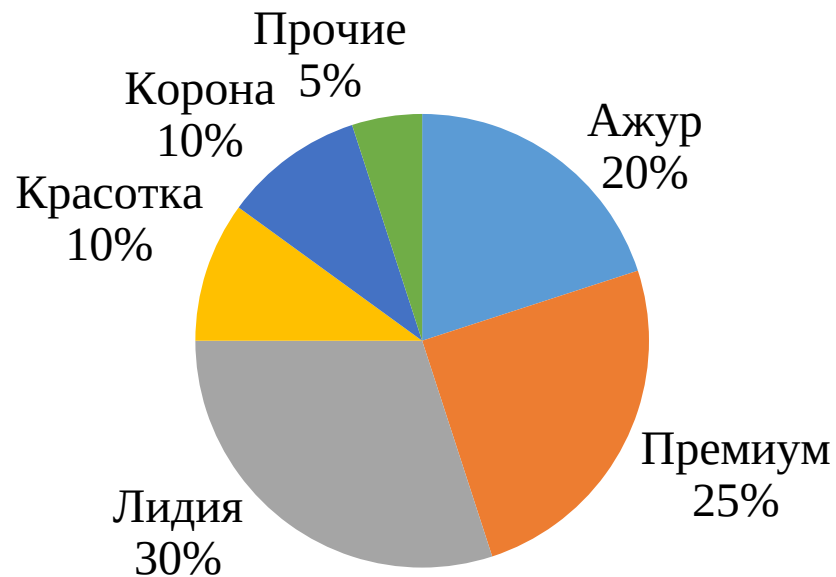
1. Описать сущность ассортиментной политики.
2. Проанализировать тенденции развития рынков индустрии красоты.
3. Проанализировать деятельность предприятия ИП Матвеев В.В. и выявить проблемы, с которыми столкнулось предприятие.
4. Предоставить рекомендации по совершенствованию эффективности предприятия.
5. Разработать мероприятия по улучшению деятельности ИП Матвеев В.В.
6. Оценить эффективность предложенных мероприятий.

Структура прибыли салона красоты «Ажур», %



Наименование	Лидия	Ажур	Премиум
Женская стрижка	400	350	350
Мужская стрижка	300	300	250
Простое окрашивание	От 800	От 800	От 750
Сложное окрашивание	1200	1100	1000
Химическая завивка	1000	900	900
Прическа	800	900	700
Маникюр с покрытием	750	-	700
Маникюр с покрытие + дизайн	950	-	900

**Доля рынка салонов
красоты и
парикмахерских в
городе Собинка, %.**



Анализ конкурентов, баллы

Анализируемые позиции и данные о продажах за 2017

Услуги	Цена, руб.	Годовой объем, шт.	Годовая выручка, руб.	Годовой доход, %.
Женская стрижка	400	900	360 000	19
Мужская стрижка	300	1000	300 000	17
Простое окрашивание	800	250	200 000	11
Сложное окрашивание	1200	220	264 000	15
Химическая завивка	1000	100	100 000	5
Прическа	800	70	56 000	3
Маникюр с покрытием	750	320	240 000	13
Маникюр с покрытием +дизайн	950	350	332 500	17
Итого		3 210	1 852 500	100

Накопительная доля

Услуга	Выручка, руб.	Доля, %	Накопительная доля, %
Женская стрижка	360 000	19	19
Маникюр с покрытием +дизайн	332 500	17	36
Мужская стрижка	300 000	17	53
Сложное окрашивание	264 000	15	68
Маникюр с покрытием	240 000	13	81
Простое окрашивание	200 000	11	92
Химическая завивка	100 000	5	97
Прическа	56 000	3	100

Присвоение группы для каждой позиции

Услуга	Выручка, руб.	Доля, %	Накопительная доля, %	Группа
Женская стрижка	360 000	19	19	А
Маникюр с покрытием +дизайн	332 500	17	36	А
Мужская стрижка	300 000	17	53	А
Сложное окрашивание	264 000	15	68	А
Маникюр с покрытием	240 000	13	81	В
Простое окрашивание	200 000	11	92	В
Химическая завивка	100 000	5	97	С
Прическа	56 000	3	100	С

База данных ассортимента за первое полугодие 2017 года

Ассортиментные позиции	Количество проданных единиц, шт. Q	Цена, руб. Р	Переменные затраты, руб. С	Общая валовая маржа, МСА	Валовая маржа на единицу продукции, МСУ	Процент валовой маржи, МСИ
Женская стрижка	400	400	39.5	144 200	360.5	0.90
Мужская стрижка	450	300	35.1	119 205	264.9	0.88
Простое окрашивание	125	800	126.4	86 800	694.4	0.86
Сложное окрашивание	110	1200	145	116 050	1055	0.87
Химическая завивка	50	1000	302	34 900	698	0.69
Прическа	35	800	430	12 950	370	0.46
Маникюр с покрытием	150	750	82	100 200	668	0.89
Маникюр с покрытием + дизайн	170	950	74.1	151 124	888.9	0.93
Среднее значение	186,2	775	154.2	95 653.6	624.9	0.81

Двоичные коды ассортимента за два полугодия 2017

Позиция	Первое полугодие 2017	Второе полугодие 2017
Женская стрижка	100-101	100-101
Мужская стрижка	100-101	100-101
Простое окрашивание	010-011	110-011
Сложное окрашивание	010-111	011-111
Химическая завивка	011-010	011-000
Прическа	011-000	011-010
Маникюр с покрытием	000-111	000-111
Маникюр с покрытием + дизайн	010-111	010-111

Значение ячеек матрицы Маркон за 1-е полугодие 2017

	111	110	101	100	011	010	001	000
111						Сложное окрашивание , маникюр с покрытием + дизайн		Маникюр с покрытием
110								
101				Женская и мужская стрижки				
100								
011						Простое окрашивание		
010					Химическая завивка			
001								
000					Прическа			

Значение ячеек матрицы Маркон за второе полугодие 2017

	111	110	101	100	011	010	001	000
111					Сложное окрашивани е	Маникюр с покрытие м +дизайн		Маникюр с покрытие м
110								
101				Женская и мужская стрижки				
100								
011		Простое окрашивани е						
010					Прическа			
001								
000					Химическая завивка			

Мероприятия и показатели эффективности совершенствования ассортиментной политики

Мероприятия и показатели эффективности	Период	
	2017	2018
Формирование ассортимента товаров: - коэффициент широты ассортимента - коэффициент глубины ассортимента	0,33 0,86	0,66 0,92
Формирование и стимулирование спроса объем неудовлетворительного спроса	0,57	0,31
Экономическая эффективность деятельности - емкость рынка - выручка - рентабельность продаж - Чистая прибыль	465 620 руб. 1 852 500 руб. 29.3% 542 847 руб.	781 150 руб. 2 842 500 руб. 35.7% 1 015 989 руб.

Затраты на реализацию солярия и педикюра

Статьи калькуляции	Солярий	Педикюр
Материалы	16 000	10 000
Основная з/п	-	360 000
Страховые взносы работников	-	108 000
Статьи калькуляции	Солярий	Педикюр
Амортизационные отчисления	22 078	4 271
Аренда помещения (вкл. коммунальные услуги)	325 000	325 000
Общехозяйственные расходы	25 000	25 000
Общепроизводственные расходы	15 000	15 000
Себестоимость за единицу	8.6	832,2

Результаты производственной деятельности ИП Матвеев В.В.

Показатели	2018	Прогноз на 2019
Выручка	1 852 500	2 842 500
Аренда помещения	325 000	325 000
З/п рабочих	600 000	780 000
Премия работникам	12 000	15 000
Страховые взносы рабочих	180 000	234 000
Амортизация	10 745	37 091
Операционные расходы	10 000	15 000
Прибыль	714 255	1 451 409
Патентная система налогообложения (ПСН)	171 408	435 420
Чистая прибыль	542 847	1 015 989

Заключение

Анализ ассортимента услуг ИП Матвеев В.В. показал, что организация работает недостаточно эффективно, так как выручка не очень большая и основная ее часть уходит на приобретение новых материалов.

Для увеличения прибыли и поддержания стабильной работы предприятия в перспективе необходимо постоянно проводить анализ и оценку деятельности предприятия в различных аспектах.

В выпускной квалификационной работе для повышения эффективности предприятия предложено ввести новые виды услуг, такие как солярий и педикюр.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!