

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - «Организация торгового предприятия – магазин «Товары для детей»».

Слайд 2. «Все для детей» – магазин детских товаров. Место расположения ТЦ Радуга, 1 этаж.

Магазин «Все для детей» представляет самый широкий выбор развивающих игрушек для детей разных возрастных групп, от 0 и старше, детской одежды, обуви, канцтоваров. «Все для детей» предоставляет игрушки, одежду, обувь, канцтовары лучших производителей по самым низким ценам (от 99 руб.) и всегда рад предоставить качественную продукцию.

«Все для детей» - это микс разных игрушек от развивающих ковриков для малышей, погремушек, развивающих музыкальных игрушек, мягких игрушек, и заканчивая детскими развивающими центрами, конструкторами, сортерами, игровыми палатками и даже игрушками на коляску и кроватку, обуви и одежды высокого качества и канцтоваров так необходимых каждому малышу, это смешение разных ценовых категорий, это смешение ярких цветовых решений в оформлении магазина, это смешение ярких эмоций от выбранного товара самим ребенком. «Все для детей» легко, удобно и доступно.

Слайд 3. Предприятия торговли подразделяют на классификационные группы в зависимости от различных признаков, в том числе: - по формам собственности; - по видам торговли; - по специализации торговой деятельности; - по способу организации торговой деятельности; - по виду торгового объекта; - по формам торгового обслуживания покупателей; - по условиям реализации товаров; - по типам предприятий торговли.

Слайд 4. Вывеска магазина – это его визитная карточка и во многом успех магазина зависит именно от того как представлена вывеска.

Перед тем как разработать вывеску моего магазина, я рассмотрел несколько вариантов вывесок, которые представлены на рисунке 5.

Вывеска - основная причина, почему посетители к вам зашли. Вывеска на магазине сообщает нам о товарах и продуктах. Но только в том случае, если она сделана правильно. Неудачный шрифт, цвет и размер могут погубить вывеску, независимо от того, насколько качественно она сделана. Цвет и размер шрифта стоит рассматривать вместе. Это касается как высоты шрифта, так и высоты объемных букв. Можно сделать вывод, что красный цвет лучше воспринимается человеческим глазом. Однако имейте в виду, что красный цвет может также немного раздражать, поэтому не всем компаниям стоит использовать его.

Слайд 5. Проведем анкетирование среди потенциальных покупателей магазина «Все для детей». Данное анкетирование проводилось в качестве опроса. Посетителям были розданы анкетные листы с отрывным купоном. Каждая анкета анализировалась собственником магазина, а купоны были опущены в урну и тут же разыграны приятные маленькие призы, такие как карты клиента, сертификаты на разные суммы и т.д.

Слайд 6. Наиболее оптимальной структурой управления для данного торгового предприятия является линейная структура управления.

Слайд 7. Все должностные обязанности сотрудников магазина «Все для детей» разработаны и прописаны в должностных инструкциях, которые предоставляются работнику при приеме на работу.

Слайд 8. **Штатное расписание** – это документ, который содержит информацию о должностях, количестве штатных единиц и тарифных ставках с учетом различных надбавок структурных подразделений организации.

Слайд 9. Материальная ответственность работника — это один из видов ответственности, которая может быть применима к лицу, состоящему в трудовых отношениях с работодателем. Она может наступить при нарушении требований

законодательства или локальных нормативных актов, а также в результате причинения им ущерба.

Слайд 10. Покупательский спрос, выступает в качестве основного фактора, влияющего на формирование ассортимента, которое направлено на максимальное удовлетворение спроса населения, и вместе с тем на активное воздействие на спрос в сторону его расширения. Так же существенным фактором формирования ассортимента является цена товара. Покупатель чаще всего обязательно определяет для себя предельную цену или диапазон цен, в пределах которого он собирается уплатить за покупку. К специфическим факторам относят: тип магазина, зона деятельности предприятия, специализация и материально-техническая база.

Широтой ассортимента называют количество видов, разновидностей и наименований товаров, однородных и разнородных групп, удовлетворяющие разнообразные потребности. Широта действительная – фактическое количество видов, разновидностей, наименований товаров, имеющихся в данной организации на данный момент. Широта базовая – количество видов, разновидностей, наименований товаров, взятые за основу для сравнения(взять в любом подобном заведении, или на базе, или по документам.)

Полнотой ассортимента называют количество видов, разновидностей и наименований товаров, однородной группы, удовлетворяющие одинаковые потребности. Полнота действительная - фактическое количество видов однородной группы, имеющихся в данной организации на данный момент. Полнота базовая - количество видов однородной группы взятые за основу для сравнения(взять в любом подобном заведении, или на базе, или по документам.)

Далее проанализируем показатели ассортимента (широты, полноты, обновляемости) торгового ассортимента магазина «Все для детей» . В качестве базовых показателей возьмем количество предоставляемых наименований поставщиком

Слайд 11. **До реализационные услуги:** Консультация специалиста; Демонстрация нового товара; Прием предварительных заказов.

▶ **Услуги, оказываемые в процессе реализации:** Предложение товаров покупателю; Предоставление информации о товарах и их изготовителях, об оказываемых услугах ; Консультации специалистов по товарам; Предоставление кабин для примерки товаров; Упаковывание купленных в магазине товаров; Продажа подарочных сертификатов.

▶ **После реализационные услуги:** Доставка приобретенных товаров на дом; Обмен товара ненадлежащего качества на соответствующий товар надлежащего качества.

▶ **Внереализационные услуги:** Предоставление организованной стоянки (парковки) для автомобилей покупателей; Организация мест (зон) отдыха покупателей.

Слайд 12. Внешний вид магазину внутри ТЦ Радуга представлен на рисунке 7.

Слайд 13. На примере платья для девочек разработаем бизнес-процесс «Приемка товаров». Данные представлены в таблице.

Слайд 14. На примере платья для девочек разработаем бизнес-процесс «Подготовка к продаже товара». Данные представлены в таблице

Слайд 15. В магазине «Все для детей» будет осуществляться оплата за товар как по наличному так и по безналичному расчету. За кассой имеют права находиться 2 человека: старший продавец и продавец-консультант. У каждого сотрудника есть свой логин и пароль. Если утром смену открывает руководитель, и вечером он закрывает смену. В течение дня снимается х- отчет для пересчета денежной наличности, данные заносятся в тетрадь. Чтобы исключить хищение денежных средств такие проверки делаются в течение дня 2-3 раза.

Слайд 16. Определим поставщиков для формирования ассортимента товаров в магазине «Все для детей»

Данные представим в таблице

Слайд 17. Представим диаграмму Гранта по открытию магазина «Все для детей». В таблице.

Слайд 18,19. При условии грамотной реализации идеи и эффективной работы рекламной компании, администрации магазина, можно рассчитывать на прибыль уже после третьего месяца работы. Учитывая, что магазин открывается летом и располагается в огромном детском центре «Радуга», то посещаемость ожидается высокая в ближайшие 6-9 месяцев. Двигаясь по диаграмме Гранта и преследуя поставленные цели магазин «Все для детей» будет уникальным по своим возможностям, интересным как для маленьких покупателей так и для их родителей.

Проанализировав потенциального потребителя путем анкетирования, магазин обеспечит достаточный поток покупателей для покрытия расходов и получения прибыли.

Для дальнейшего развития также необходимо усиливать обслуживание покупателей, четко работать по этапам продаж, подбирать грамотно персонал и обучать его, также повышать квалификацию персонала и радовать покупателей новинками.

Таблица выбора поставщика поможет грамотно работать и сотрудничать с поставщиками ища для себя прибыльные варианты закупа и качества товаров.

Также правильная реклама и постоянное продвижение поможет вновь открывающемуся магазину быть лидером на рынке детских товаров.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.