



Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции (на примере ООО «Кастэл»)

Выполнила:

Маквецян Мэри Геворговна

Научный руководитель проекта:

к.т.н., профессор Половцева Фаина Петровна



ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ

Цель – разработка мероприятий по совершенствованию управления коммерческой деятельностью ООО «Кастэл» в условиях конкуренции.

Задачи:

- 1.изучить задачи и сущность управления коммерческой деятельностью;
- 2.изучить концепцию типа торгового предприятия ООО «Кастэл»;
- 3.рассмотреть функции и структуру управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»;
- 4.сделать анализ и дать оценку эффективности продажи товаров и обслуживания покупателей в магазине ООО «Кастэл»;
- 5.рассмотреть инновации в управлении закупками и продажами товаров в торговом предприятии;
- 6.дать оценку эффективности нововведений в управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия.

Анализ системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Концепция торгового предприятия ООО "Кастэл":

ООО «Кастэл», магазин «Rendez-vous» расположен в городе Москве, по адресу Ленинградское шоссе, д. 16.

Предприятие ООО «Кастэл» - это крупная сеть магазинов, а также интернет-магазин обуви и аксессуаров, известный многим жителям не только столицы, но и других городов России.

На сегодняшний день, портфель брендов компании – это более 40 имен, среди которых Kenzo, Marc by Marc Jacobs, Casadei, RoccoP., Michel Vivien.



Дерево целей ООО «Кастэл», 2014г.

Анализ системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Обзор рынка:



Источник: По данным Росстат, аналитика Alto Consulting Group

Производство обуви в России в 2012-2014 гг.



Источник: По данным Росстат, аналитика Alto Consulting Group

Динамика цен в России на обувь в 2005-2013 гг.



Анализ системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Анализ и оценка эффективности продажи товаров и обслуживании покупателей в магазине ООО «Кастэл»:

Информация о технологических показателях по магазину «Rendez-vous» за 2013-2014 гг.

Технологические показатели	Данные фактические за прошлый год	Фактические данные за отчетный год
1. Площадь магазина, кв.м.		
Общая площадь магазина	400	400
В том числе:	280	280
S выкладки товаров	120	120
S установочная	0,30	0,30
2. Коэффициент установочной площади, к ут. 0,27-0,32	0,70 21,4	0,70 28,6
3. Коэффициент выставочной площади, к вт. 0,7-0,75		
4. Количество товарных единиц, размещаемых на 1 кв.м. выставочной площади магазина		



Анализ системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Анализ и оценка эффективности продажи товаров и обслуживании покупателей в магазине ООО «Кастэл»:

Реализация товаров в магазине Rendez-Vous оформляется должным образом, однако имеются некоторые замечания: приходные и расходные кассовые ордера не всегда подписываются главным бухгалтером, а расходные периодически не имеют подписи директора организации.

Информация о социальных показателях по магазину «Rendez-vous» за 2013-2014 гг.

Социальные показатели	Данные фактические за прошлый год	Фактические данные за отчетный год
Среднее время, затрачиваемое на покупку, мин.	46 0,281	37 0,297
Коэффициент завершенности покупок (отношение числа покупателей, совершивших покупку, к общему числу покупателей, посетивших магазин)		

Анализ системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Финансовая отчетность деятельности компании :

Финансовая отчетность деятельности компании ООО "Кастэл" за 2012-2014гг., в тыс. руб.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Итого по разделу I - Внеоборотные активы	24919000	31621000	75215000
Основные средства	24919000	31582000	75140000
Итого по разделу II - Оборотные активы	37501100	33695000	43499500
Запасы	15713700	8735200	11154300
Дебиторская задолженность	1891920	2051280	2398680
Денежные средства и денежные эквиваленты	24112000	44285000	83336000
Прочие оборотные активы	12343600	186000	249000
Итого по разделу III - Собственный капитал	16351000	11521000	3759000
БАЛАНС (актив)	39993000	36857100	51021000
БАЛАНС (пассив)	39993000	36857100	51021000
Валовая прибыль (убыток)	48066600	71714600	10469200
Выручка	28077700	43953800	52198400
Себестоимость продаж	23271000	36782400	41729200
Прибыль (убыток) от продаж	25906000	40760000	59834000
Коммерческие расходы	4547600	6763860	9870820
Прочие доходы	12050000	33480000	31280000
Прочие расходы	2644200	4819400	6457800
Текущий налог на прибыль	2160000	1250000	7320000
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	950000	-898000	-1035000
Совокупный финансовый результат периода	447000	-4478000	-7761000



Анализ системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Финансовая отчетность деятельности компании :

Выручка компании ООО "Кастэл" за 2012-2014 г.

Показатель	2012 г.	2013 г.	12-13 гг.	2014 г.	13-14 гг.
Валовая прибыль (убыток)	48066600	71714600	49,2%	10469200	46,0%
Выручка	28077700	43953800	56,5%	52198400	18,8%
Себестоимость продаж	23271000	36782400	58,1%	41729200	13,4%
Прибыль (убыток) от продаж	25906000	40760000	57,3%	59834000	46,8%
Коммерческие расходы	45476000	6763860	48,7%	98708200	45,9%
Совокупный финансовый результат периода	447000	-4478000	-1101,8%	-7761000	73,3%



Анализ системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Финансовая отчетность деятельности компании :

Соотношение выручки и себестоимости продаж в компании ООО "Кастэл" в 2012-2014 гг.

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Выручка (тыс.р.)	28077700	43953800	52198400
Себестоимость продаж (тыс.р.)	23271000	36782400	41729200
Коммерческие расходы (тыс.р.)	45476000	6763860	98708200
% себестоимость продаж	82,9%	83,7%	79,9%
% коммерческие расходы	16,2%	15,4%	18,9%



Анализ системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Выводы:

- компания имеет стратегическое поведение, которое позволяет выжить в конкурентной борьбе;
- важную роль в управлении коммерческой деятельности предприятия занимает менеджмент;
- эффективность продаж напрямую зависит от качественной работы продавцов-консультантов, поэтому менеджеры организуют различные тренинги для улучшения качества обслуживания клиентов;
- на предприятии «Кастэл» используют различные инструменты привлечения клиентов: накопительная система скидок, различные бонусы для постоянных клиентов, также компания предоставляет бесплатный ремонт обуви.

Совершенствование управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Инновации в управлении закупками и продажами товаров
в торговом предприятии:

Торгово-розничная
программа компании
ООО «Кастэл», 2014 г.

1С:Предприятие - RENDEZ-VOUS ТОРГОВЛЯ т. 8-495-223-0487 (прямой 1140) : А. Abramian : 18.01.2015 01:28, Сеанс 8 625 534

Файл Правка Справочники Журналы Отчеты Регламент закрытия месяца Обработка Дина Справка

48355

Перейти к интерфейсу

Номенклатура

Найти по КП Реквизиты по наследственности

Наименование	Код	колл	Тип	Наименование	с...	Арт (строка)	Артикул	цвет	р.	Осн. матери...	Вспом. матер...	сезон	Вид к...	Выс	А
ПЕЧАТНАЯ ПРОД	1		Обувь	# О Б У В Ъ											
# О Б У В Ъ	462		Обувь	# С Т А Р О Е											
СУМКИ	159 459		Обувь	ACCESSOIRE											
АКСЕССУАРЫ	1 346 072		Обувь	AERIN											
АКСЕССУАРЫ К ОБУВИ	331 081		Обувь	AIGLE											
БОДИ	1 160 972		Обувь	ALBERTO FASCIANI											
БРЮКИ	197 109		Обувь	ALEXANDRA NEEL											
БЬЮТИ МИКС	234 505		Обувь	ALPINA											
ВИЗИТНИЦЫ	44		Обувь	ARCUS											
ГАЛСТУКИ	1 097 146		Обувь	ARFANGO by Alberto ...											
ГЕТРЫ	1 127 623		Обувь	ASH											
ГОЛОВНЫЕ УБОРКИ	1 322 359		Обувь	ASTON MARTIN											
ГОЛЬФЫ	1 215 405		Обувь	ATELIER MERCADAL											
ЗОНТЫ	994 081		Обувь	BALDAN											
КЛЮЧНИЦЫ	1 231 716		Обувь	BALDINI											
КОЛГОТКИ	448 505		Обувь	BARRETT											
КОЛОДКИ	812 070		Обувь	BENSIMON											
КОРОБКИ	189 941		Обувь	BIRKENSTOCK											
КОСТЮМЫ	474 623		Обувь	BIRKI'S											
КОШЕЛЬКИ	507 311		Обувь	BONACCORSO MAN...											
КРЕДИТНИЦЫ	737 431		Обувь	BRUNO MAGLI											
КУРТКИ	643 769		Обувь	BY RENDEZ-VOUS											
АКСЕССУАРЫ	1 000 304		Обувь	BY RENDEZ-VOUS											

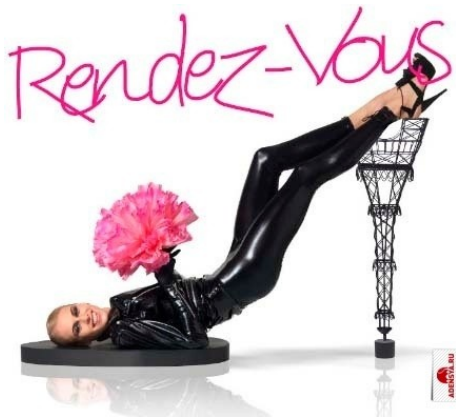
Совершенствование управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Инновации в управлении закупками и продажами товаров
в торговом предприятии:

Совершенствование
маркетинговой
активности и продаж



Ассортиментная политика



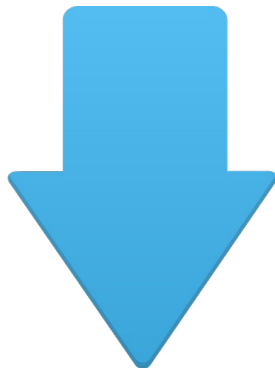
Проведение рекламных
кампаний



Стимулирование торгового
персонала

Совершенствование управления коммерческой деятельностью торгового предприятия ООО «Кастэл»

Результат:



Время на покупку снизилось
с 46 минут до 37 минут



Рост объема поставок
на 6 млн. 800 тысяч рублей



Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции (на примере ООО «Кастэл»)

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!