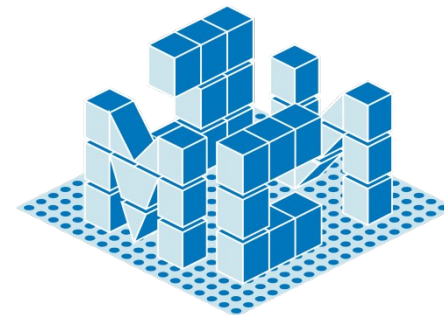


МЭСИ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ, СТАТИСТИКИ И ИНФОРМАТИКИ



Батищева Алена Анатольевна

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО РАЗВИТИЮ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ - ДИСТРИБЬЮТОРА (НА ПРИМЕРЕ ООО «КЭНДИЛАЙН»)

специальность «Менеджмент организации»

**Научный руководитель
к. э.наук, доцент кафедры менеджмента ЕАОИ Ольхович Т.А.**

Москва, 2014

Цель, задачи

Цель:

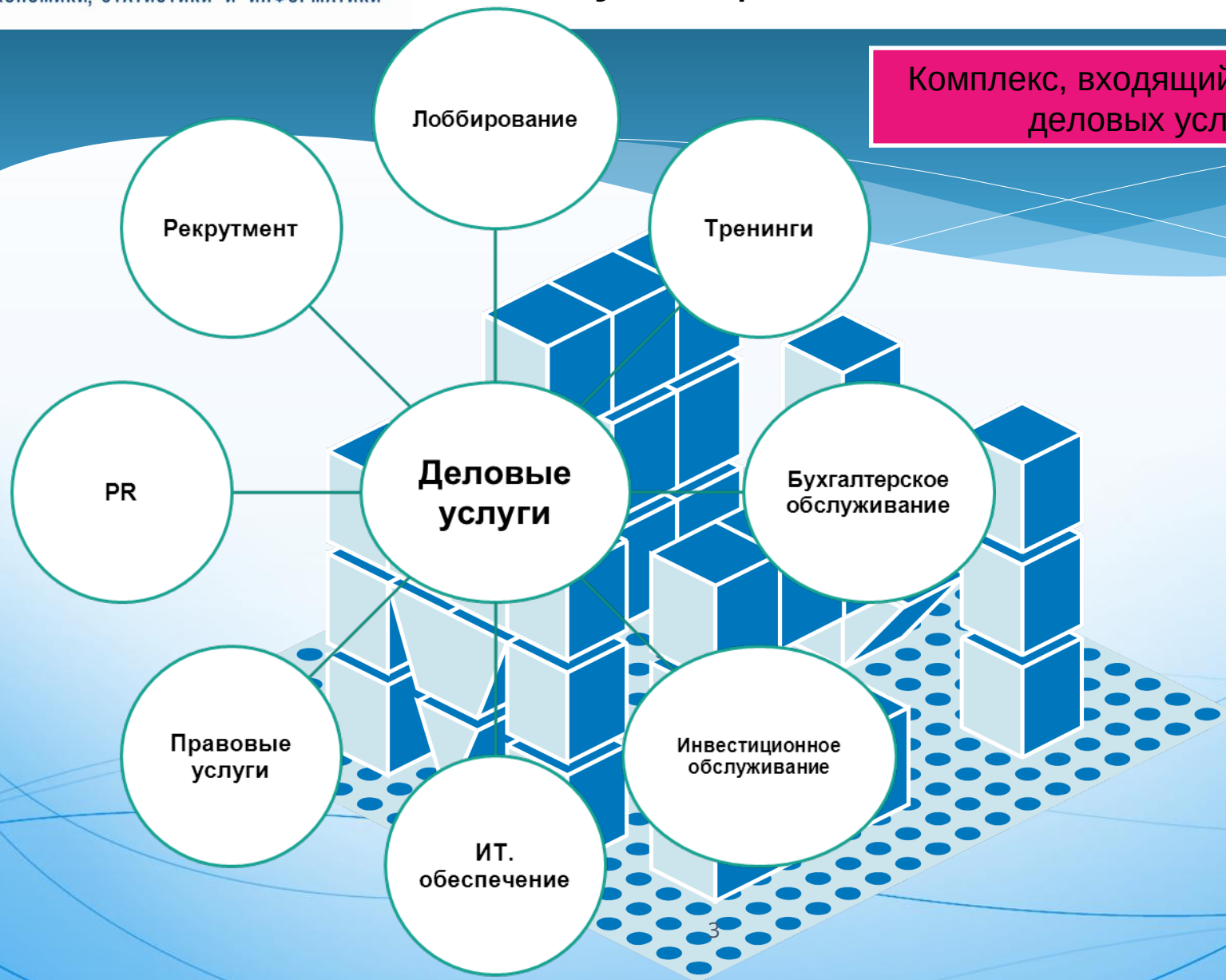
Консультирование по вопросам развития партнерских отношений

Задачи:

1. Исследовать теоретика – методологические основы управленческого консультирования;
2. Проанализировать хозяйственно – сбытовую деятельность ООО «КЭНДИЛАЙН» и выявить причины возникших проблем в организации;
3. Проанализировать сложившиеся партнерские отношения ООО «КЭНДИЛАЙН» с бизнес партнером;
4. Предложить практические рекомендации по развитию партнерских отношений ООО «КЭНДИЛАЙН» и проанализировать их эффективность.

Понятие управленческого консультирования

Комплекс, входящий в состав
деловых услуг



Основы и роль партнерских отношений в бизнесе

Партнерами в компании
могут быть



Основные правила формирования бизнес – отношений

Формирование партнерских отношений начинается с определенных стадий:

- 1.Поиск бизнес партнеров**
- 2.Создание управленческого аппарата в проектах**
- 3.Создание общей команды для работы над партнерским проектом**

Партнерские отношения успешны только в том случае, если их поддерживают обе стороны. К наиболее важным действиям поддержки бизнес отношений являются:

- 1.Совместное разрешение проблем различными методами**
- 2.Совместное повышения уровня эффективности**
- 3.Совместный анализ полученных результатов от партнерства**
- 4.Непрерывное руководство**

Компания ООО «КЭНДИЛАЙН» является официальным дистрибьютором ООО «Перферетти Ван Меле».



Работа через торговых
представителей и
sales-page

Главная задача
торговых
представителей:
анализ ситуации,
продажа,
мерчендайзинг

Компании партнеры
разработали навыки и
обязанности торговых
представителей

SWOT- анализ ООО «КЭНДИЛАЙН»

№ п./п.	Возможности	Угрозы
1	Совершенствование технологии производства	Появление товаров-субститутов
2	Предложения о сотрудничестве со стороны отечественных предпринимателей	Сбои в поставках продукции
3	Улучшение уровня жизни населения	Изменение покупательских предпочтений
4	Снижение цен на сырье и готовую продукцию	Изменение правил ввоза продукции
5	Изменение рекламных технологий	Усиление конкуренции
6	Появление новых поставщиков	Снижение уровня жизни населения
7	Неудачное поведение конкурентов	Ужесточение законодательства
8	Снижение безработицы	Ухудшение политической обстановки
9	Изменения моды	Рост темпов инфляции
10	Разорение и уход фирм-продавцов	Появление принципиально нового товара
11	Развитие информационной отрасли	Увеличение конкурентных преимуществ со стороны конкурентов
12	Совершенствование менеджмента	Скачки курсов валют
13	Снижение налогов и пошлин	Изменение уровня цен
14	Уменьшение императивных норм законодательства	Рост налогов и пошлин
15		Рост безработицы
16		Появление новых концернов

SWOT- анализ ООО «КЭНДИЛАЙН»

№ п./п.	Сильные стороны	Слабые стороны
1	Достоверный мониторинг рынка	Сбои в снабжении
2	Отлаженная сбытовая сеть	Средний уровень цен
3	Широкий ассортимент продукции	Не полная загруженность производственных мощностей
4	Высокий контроль качества	Недостаточный контроль отгрузки - поставок
5	Высокая рентабельность	
6	Рост оборотных средств	
7	Высокая квалификация персонала	
8	Хорошая мотивация персонала	
9	Достаточная известность	
10	участие персонала в принятии управленческих решений	
11	достаточный контроль исполнения приказов и распоряжений	
12	Высокий уровень рекламной политики	

Анализ показателей динамики финансово-экономической деятельности и причины снижения рентабельности

Анализ финансовых показателей

1. КЭНДИЛАЙН необходимо следить за дебиторской задолженностью, оборачиваемость готовой продукции высока, это говорит, о том, что продукция на складе не задерживается.
2. Коэффициент рентабельности продаж крайне низок.
3. Компании КЭНДИЛАЙН необходим новый партнер в связи с тем, что ресурсы компании, складские помещения простаивают.

Предложение по внедрению нового партнера ООО «КЭНДИЛАЙН»

Затраты на реализацию
партнерского проекта с ООО
«КЭНДИЛАЙН»



Наименование затрат	Денежное выражение затрат в месяц в тыс. руб	Денежное выражение затрат в год в тыс.руб.
Затраты на т/с	500000	6000000000
Затраты на з/п сотрудника	100000	1200000000
Общие затраты	600000	7200000000

1. ООО «Крафт Фудс Рус» занимает второе место в мире по производству упакованных продуктов питания
2. Маркетинговый отдел постоянно стремится инвестировать средства в укрепление репутации
3. Клиенты являются жизненно важным звеном в системе дистрибуции
4. предъявляет высокие требования, как к себе, так и к своим поставщикам
5. Отдел маркетинга несет ответственность за плодотворное проведение рекламных кампаний
6. В своей работе компания не только придерживается ценностей, но и правил ведения бизнеса

Прогнозируемый объем продаж ООО «КЭНДИЛАЙН»

Выручка от продаж

Года	Выручка от продаж в тыс. руб.
2010	12500879
2011	15334742,98
2012	214110843
2013	25896693,56

Чистая прибыль от продаж

Года	Чистая прибыль в тыс. руб
2010	9200458,23
2011	13112321,47
2012	17523000
2013	22755311,91

Показатели эффективности ООО «КЭНДИЛАЙН»

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Выручка	59401058,6
Себестоимость затрат	18616000
Прибыль от продаж	40785058,6
Рентабельность продаж	55,8%

положительный эффект от нового партнера ООО «КЭНДИЛАЙН»

Рост рентабельности
продаж до 55%

Увеличение
количества торговых
точек

Увеличение
результатов продаж
по рекомендуемому
ассортименту

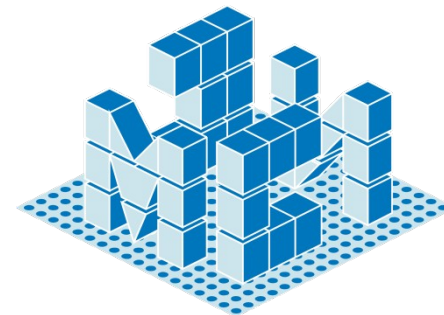
Увеличение покрытия
торговых точек

Рост прибыли ООО
«КЭНДИЛАЙН»

Рост суммы средней
продажи

МЭСИ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ, СТАТИСТИКИ И ИНФОРМАТИКИ



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Москва, 2014