

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается выпускная квалификационная работа на тему – Анализ коммерческой деятельности бара.

Слайд 2

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что в современных условиях, совершенствование коммерческой деятельности и процесса реализации услуг предприятия общественного питания является необходимым условием для выживания в современных условиях хозяйствования.

Слайд 3

Целью выпускной квалификационной работы является анализ коммерческой деятельности бара и на его основе разработка предложений по ее совершенствованию. Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 4

Объектом данного анализа является предприятие сферы общественного питания — ООО «Лед и пена» — Бар «Gin fizz». Для более полной и объективной характеристики деятельности предприятия ООО «Лед и пена» проведем далее анализ его основных технико-экономических показателей. Рассмотрим динамику основных экономических показателей анализируемого предприятия общественного питания — ООО «Лед и пена», а именно, товарооборота, издержек производства и обращения и прибыли, которые отражены на рисунке. Как видно из рисунка общий объем товарооборота в целом за период имеет тенденцию к увеличению.

Слайд 5

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Лед и пена» за 2021 и 2023 годы представлены в таблице. Из таблицы видно, что некоторые технико-экономические показатели предприятия ООО «Лед и пена» имеют тенденцию увеличения. Так, прибыль от реализации продукции в целом за период увеличилась и составила за 2023 г. 3 515 тыс. руб. или на 17,0 % больше, чем в прошлом году. Рентабельность продаж имеет хорошие показатели, несмотря на то, что увеличилась незначительно на 0,1 %. Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время ООО «Лед и пена» осуществляет рентабельную

деятельность. Можно считать финансово устойчивым предприятием. Вместе с тем, в ходе проведения экономического анализа ООО «Лед и пена», оценка основных технико-экономических показателей определила, что рентабельность деятельности компании имеет весьма хорошие значения, кроме того, находится в стабильном состоянии. Следовательно, для удержания стабильной деятельности и для дальнейшего ее развития, компании необходимо повышать эффективность ее работы.

Слайд 6

Ассортимент блюд собственного производства бара ООО «Лед и пена» показан в таблице. Ассортиментный ряд ООО «Лед и пена» можно разделить на несколько основных категорий: алкогольная продукция, безалкогольные напитки, блюда собственного производства и закуски.

Слайд 7

Итак, реально проанализировав ситуацию на предприятии, были сделаны выводы, что в исследуемом ООО «Лед и пена» сейчас недостаточно развитая коммерческая работа, что негативно сказывается как на результативности используемых на рекламу активов компании, так и недополучаемой прибыли. Поэтому, необходимо применять современные методы продвижения продукции и услуг заведения ООО «Лед и пена» на рынок общественного питания, что позволит повысить ее прибыль за счет удержания постоянных и привлечения новых гостей. В рамках определенной антикризисной стратегии следует предложить проект изменений, т. е. мероприятий по улучшению коммерческой деятельности ООО «Лед и пена», который включает в себя несколько конкретных предложений. Предлагаемый план мероприятий для ООО «Лед и пена» по совершенствованию коммерческой деятельности, управления обслуживанием в сфере общественного питания, основанные на повышении доступности и качества оказания услуг, представлен в таблице. На основании ранее выявленных отрицательных тенденций и в целях совершенствования специфики развития коммерческой деятельности ООО «Лед и пена» предлагается провести ряд мероприятий. В настоящее время, данное заведение может развиваться по нескольким направлениям и одно из таких направлений заключается в расширении ассортимента безалкогольных и алкогольных напитков.

Слайд 8

Предполагаемое увеличение прибыли от реализации мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Лед и пена», от

проводимые акции и проведенных мероприятий по привлечению новых гостей в заведении составит 16,9 % от общего дохода в год. Совершенствование организации снабжения и автоматизация, ООО «Лед и пена» позволит увеличить доход на 5 % в год. Из таблицы видно, что самый затратный момент является привлечение маркетолога и размещения рекламы в медиа пространстве. Из расчета видно, наименее затратным является создание парковки, первый год данное мероприятие не принесет прибыли, но следует полагать, что со временем реализации продукции эти затраты окупятся. Итак, совокупные затраты на реализацию мероприятий по оптимизации маркетинговой деятельности ООО «Лед и пена» составят 1 241 500 рублей (за год).

Слайд 9

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!