

ВУЗ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:
«Анализ коммерческой деятельности бара»

Выполнил:

Науч. руководитель:

Актуальность исследования

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.

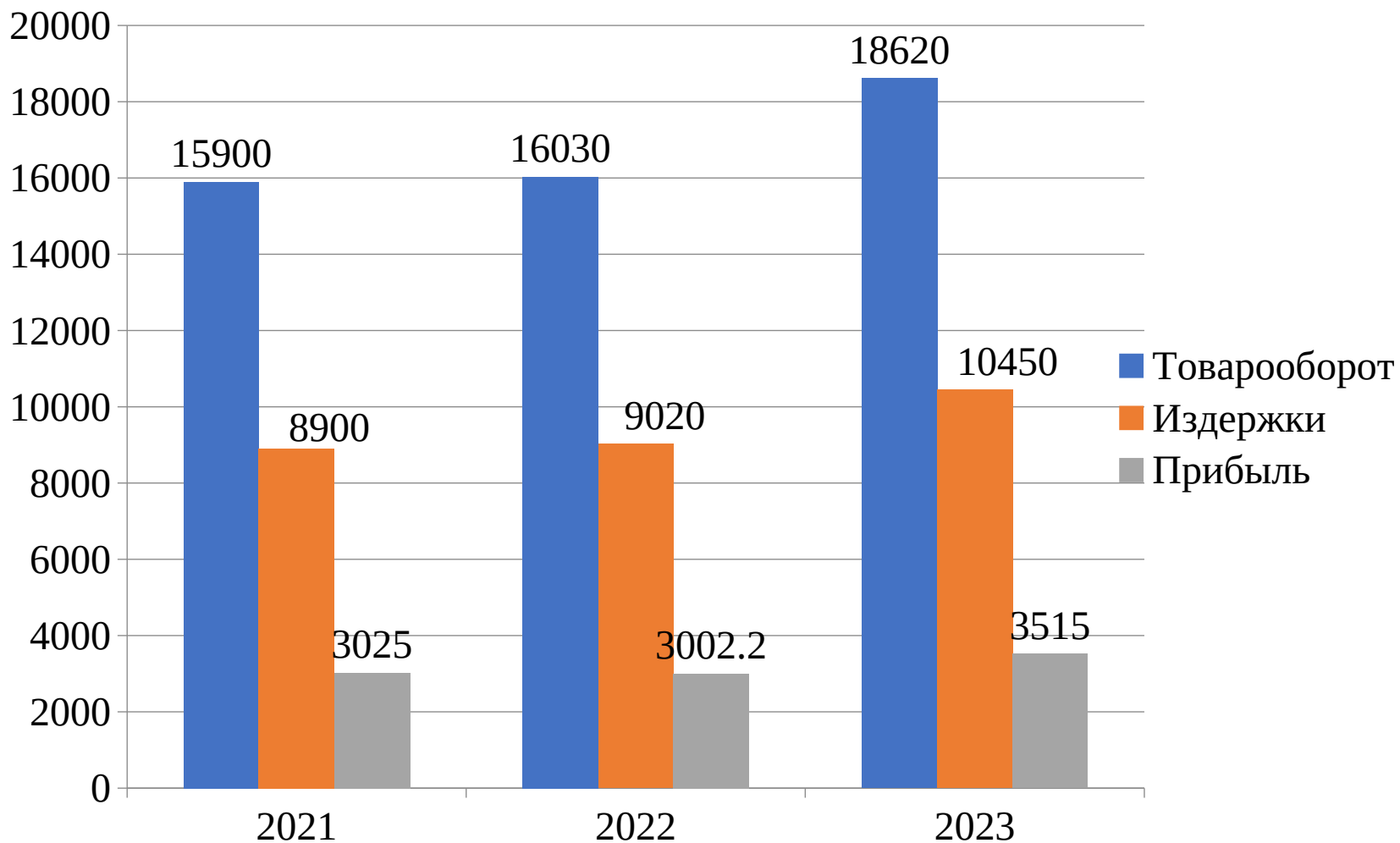
Цель и задачи исследования

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

Достижение поставленной цели исследования предполагает постановку и решение следующих **задач**, реализация которых образует логически достаточно завершенную структуру выпускной квалификационной работы:

- изучить понятие, сущность, значение и основные виды коммерческой деятельности;
- изучить методологические аспекты анализа и показатели оценки коммерческой работы предприятий в сфере общественного питания общественного питания;
- произвести анализ и сделать оценку коммерческой деятельности ООО «Лед и пена»;
- разработать плановые мероприятия по выполнению коммерческой деятельности ООО «Лед и пена» и оценить их эффективность.

Динамика основных экономических показателей



Основные технико-экономические показатели деятельности

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение, (+,-)	В процентах к 2023 г.
Товарооборот - всего, тыс. руб.	15 900	16 030	18 620	2 590	116,2
в том числе: оборот ПСП, тыс. руб.	6 910	7 010	9 520	2 520	135,9
% к товарообороту	43,4	43,7	51,1	7,4	116,9
оборот по покупным товарам, тыс. руб.	8 990	9 020	9 100	80	100,9
% к товарообороту	56,6	56,3	48,9	-7,4	86,8
Валовой доход, тыс. руб.	11 925	12 022,5	13 965	1 942,5	116,0
% к товарообороту	75	75	75	0	100,0
Издержки производства и обращения, тыс. руб.	8 900	9 020	10 450	1 430	115,8
% к товарообороту	55,9	56,3	56,1	-0,2	99,6
Фонд оплаты труда, тыс. руб. с начислениями.	2 160	2 520	5 460	2 940	216
Численность работников, чел	9	10	13	3	130,0
в том числе работников основного производства, чел	5	6	9	3	150
Выработка на 1 работника, тыс. руб.	2 271	1 781	1 692	-89	95
Прибыль от реализации, тыс. руб.	3 025	3 002,5	3515	512	117,0
Рентабельность продаж	19	18,7	18,8	0,1	100,5

Ассортимент продукции

Ассортиментная группа	Ассортимент
Закуски	Корейские крылышки, сырная тарелка, вителло тоннато, севиче, креветки, чипсы с соленым медом, бриоши с тар-таром, главракс из семги, тапасы и т. д .
Горячие блюда из мяса и рыбы	Телячьи щечки, стейк из семги, филе миньон, куриная грудка
Салаты	Салат с куриным бедром, салат с ростбифом, морской салат, овощной салат с жареным сыром
Гарниры	Птитим, булгур, киноа, запеченная картошка
Выпечка	Бриоши, багеты, булочки для бургеров
Напитки	Соки в ассортименте, лимонады на кордиале, кофе, камбуча, чай, газированная вода.
Алкоголь	Смешанные напитки , пиво, вино, джин, виски, амаро, ликеры и т. д.
Готовая продукция	Десерты

Организационный план проведения мероприятий

Мероприятия	Сроки проведения	Ответственное лицо	Исполнители и ресурсы
Введение в ассортимент новые виды разливного пива и напитков	07.2024–10.2024	Директор	Директор, администратор
Применение акций, скидки 10%	07.2024–07.2024	Директор	Директор, администратор
Привлечение посетителей, размещение постов в медиа пространстве	07.2024–07.2025	Директор	Директор, администратор
Развитие работы с поставщиками, автоматизация закупочного процесса	07.2024–10.2024	Директор	Директор, администратор

Сводный план мероприятий на год

Наименование мероприятия	Затраты, тыс. руб.	Планируемый результат	Прирост прибыли от продаж, проц.	Эффект, тыс. руб.
Введение в ассортимент новые виды разливного пива и напитков	-	- выход на новую целевую аудиторию - увеличение объема продаж за счет разливных напитков	10	351,5
Применение скидки 10 %	-	- повышение лояльности - повышение уровня продаж	2	76,3
Привлечение посетителей, размещение рекламы через онлайн платформы	1 080	- привлечение новых гостей - повышение лояльности - получение дополнительной прибыли - создание имиджа фирмы	35	1 230,2
Оборудование парковочной зоны	110	- повышение продаж - создание имиджа фирмы	2	76,3
Совершенствование организации снабжения, автоматизация работников	29,3	- снижение себестоимости продукта за счет оптимизации и поиска новых поставщиков	5	175,75
Итого:	1 241,5			1 910, 1

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!