

(СЛАЙД 1) Уважаемые аттестационная комиссия, однокурсники, гости! Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему «Аппаратный маникюр как быстрый и качественный способ профессионального ухода за ногтями в современном мире».

(Слайд 2) Итак, цель данной выпускной квалификационной работы доказать преимущества аппаратного маникюра перед другими видами ухода за ногтями. Благодаря данной цели, можно установить ряд задач.

(Слайд 3) Салон красоты «Prof.pedicure» является предприятием, испытывающим, как и все другие предприятия, налоговую и арендную нагрузку, выплачивающим своим сотрудникам заработную плату, а также стремящимся получить прибыль. Достижение этих, во многом противоречивых, целей определяется различными факторами, среди которых есть факторы, зависящие от умелого руководства салоном, но есть и внешние факторы, которые не зависят от внутренних причин. Так, например, место расположения салона играет существенную роль в эффективности его экономических показателей, но его трудно изменить без наличия достаточного капитала. С другой стороны, интерьер салона также играет очень важную роль в его посещаемости и решение этого вопроса всецело зависит от руководства.

Организационная структура салона красоты «Prof.pedicure.» и основные задачи его подразделений представлены на рисунке.

(Слайд 4) На рисунке графически представлена динамика финансовых результатов деятельности салона «Prof.pedicure.» за 2016 - 2019 гг.. В течение 2020 г. организация получила прибыль от продаж в размере 1067 тыс. руб., что равняется 3,9% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом 2019 г. прибыль выросла на 125 тыс. руб., или на 14,5%. По сравнению с 2019 г. в 2020 г. выросла как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 120 и 95 тыс. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (+9,2%) опережает изменение расходов (+7,3%). Убыток от прочих операций за 2020 г. составил

71 тыс. руб., что на 62 тыс. руб. (32%) меньше, чем убыток за 2019 г. При этом величина убытка от прочих операций составляет 18,5% от абсолютной величины прибыли от продажи услуг за 2019 г. Такие стабильные финансовые результаты определяются прежде всего удобным для посетителей местом расположения салона «Prof.pedicure.», а также качеством предоставляемых услуг.

(Слайд 5) В целом обеспеченность персоналом салона «Prof.pedicure.» показывает небольшое уменьшение фактической списочной численности не только в динамике, но и по плановым показателям.

Корпоративная культура салона «Prof.pedicure.» является личностно-ориентированной (происходит стимулирование раскрытия потенциала личности в рамках интересов коллектива).

Корпоративная культура салона «Prof.pedicure.» является позитивной и оказывает стимулирующее воздействие на деятельность и развитие салона. Основными потребителями услуг салона «Prof.pedicure.» являются жители расположенных рядом с салоном домов.

Основой социального имиджа и репутации салона является качество предоставляемых услуг. Формирование благоприятной или неблагоприятной внешней среды зависит от того какое воздействие оказывает работа салона на эстетические представления его посетителей. Задачами внешней коммуникации салона являются довести до общества свои социальные цели и информацию о стиле работы салона.

(Слайд 6) Исходя из анализа деятельности салона «Prof.pedicure.» с целью более эффективного продвижения услуги аппаратного маникюра и тем самым увеличения прибыли салона следует разработать ряд мероприятий.

Изменять место расположения салона «Prof.pedicure.» нецелесообразно, так как это потребует значительных финансовых вложений.

Главное, что необходимо сделать - это следует сосредоточиться на повышении качества оказываемых услуг и расширении клиентской базы.

Салон «Prof.pedicure.» показывает стабильные финансовые результаты

уже в течение длительного периода времени. Однако, нельзя, что называется, «почивать на лаврах» и надо совершенствовать его работу.

Сейчас, как мне представляется, необходимо сосредоточиться на рекламе аппаратного маникюра и организовать работу по повышению популярности этой услуги в салоне «Prof.pedicure.».

Необходимо также украсить интерьер салона красивыми фото результатов маникюра. Желательно, чтобы эти фотографии были в одном привлекательном стиле.

Необходимо обновить вывеску на входе салона «Prof.pedicure.», сделав ее более современной, привлекательной и красивой.

Для привлечения клиентов предлагаю использовать рекламу в различных социальных сетях. Она может быть, как платной, требующей небольших финансовых вложений, так и бесплатной.

(Слайд 7) В итоге, эффективность моих предложений приведена в Таблице. Для того, чтобы выйти на должный уровень экономической рентабельности в настоящее время как никогда необходимо соответствующее рекламное обеспечение.

Сформулированные мною предложения по улучшению эффективности салона «Prof.pedicure.» именно поэтому акцентируют внимание на рекламных аспектах деятельности салона.

Дополнительный приток клиентов даже по несколько человек в день принесет в салон «Prof.pedicure.» ежедневно по несколько тысяч руб. выручки, что в среднем составит за год до 1 500 000 руб. и окупит все предполагаемые затраты по рекламе, закупке необходимого оборудования и установке рекламного банера.

(слайд 8) Таким образом, цель работы достигнута. Доклад окончен!