

ВУЗ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:
«Совершенствование системы управления
спортивной организацией ООО «Первая
Спортивная Компания»»

Выполнена:

Научный руководитель:

Цель и задачи исследования

Цель исследования - разработка мероприятий и направлений развития интернет-продаж как повышение конкурентоспособности компании на примере ООО ПК «ВентКомплекс».

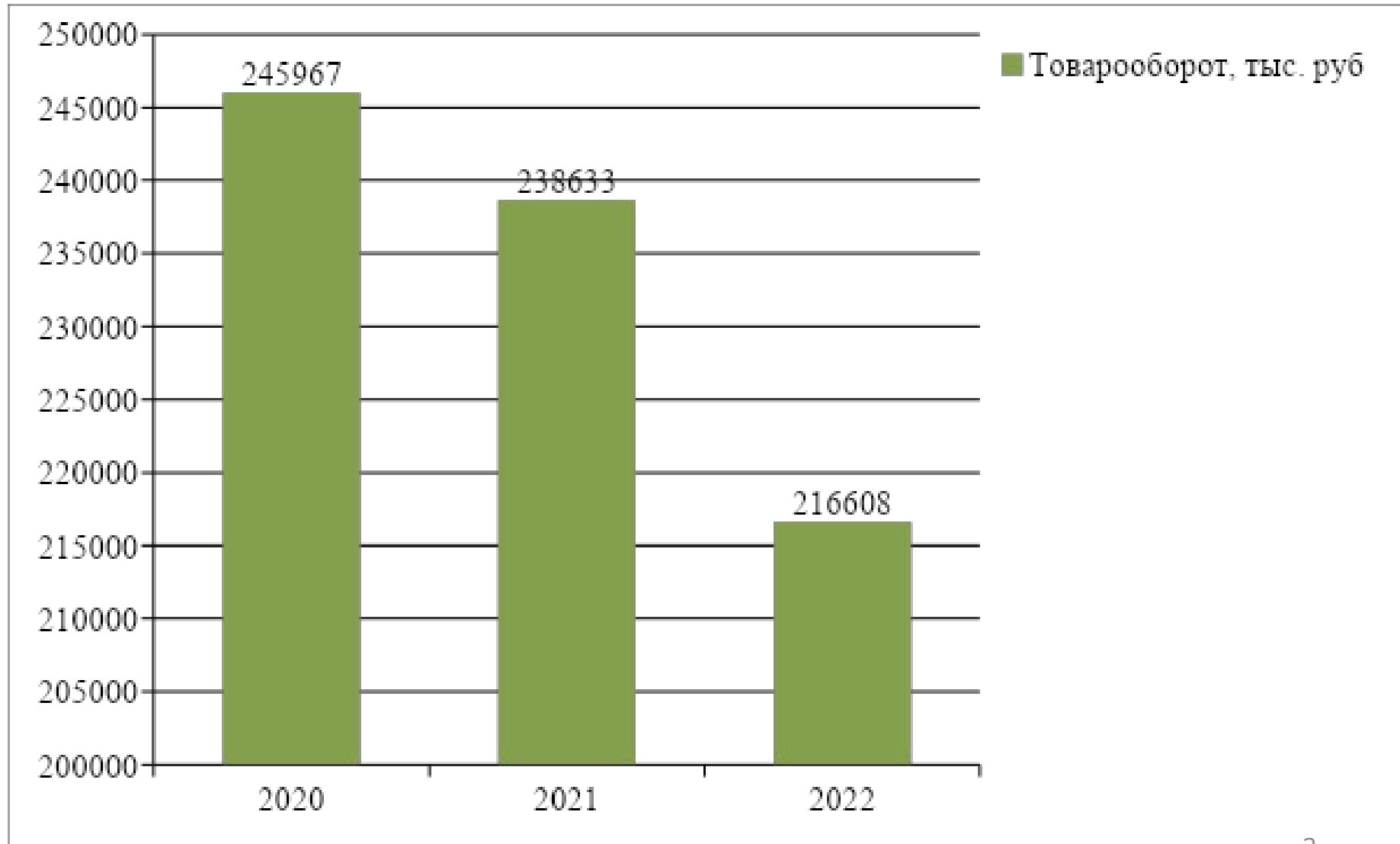
Задачи исследования:

- изучить сущность и формы организации интернет-продаж;
- рассмотреть отечественный и зарубежный опыт развития электронной коммерции;
- выделить нормативно-правовое регулирование осуществления интернет-продаж;
- проанализировать организационно-экономическую и финансово-хозяйственную деятельность ООО ПК «ВентКомплекс»;
- проанализировать внутреннюю и внешнюю конкурентную среду исследуемой организации;
- оценить эффективность интернет-продаж и влияния их качественной и количественной динамики на конкурентоспособность ООО ПК «ВентКомплекс»;
- разработать рекомендации по выбору направлений развития интернет продаж с целью повышения конкурентоспособности ООО ПК «ВентКомплекс»;
- оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

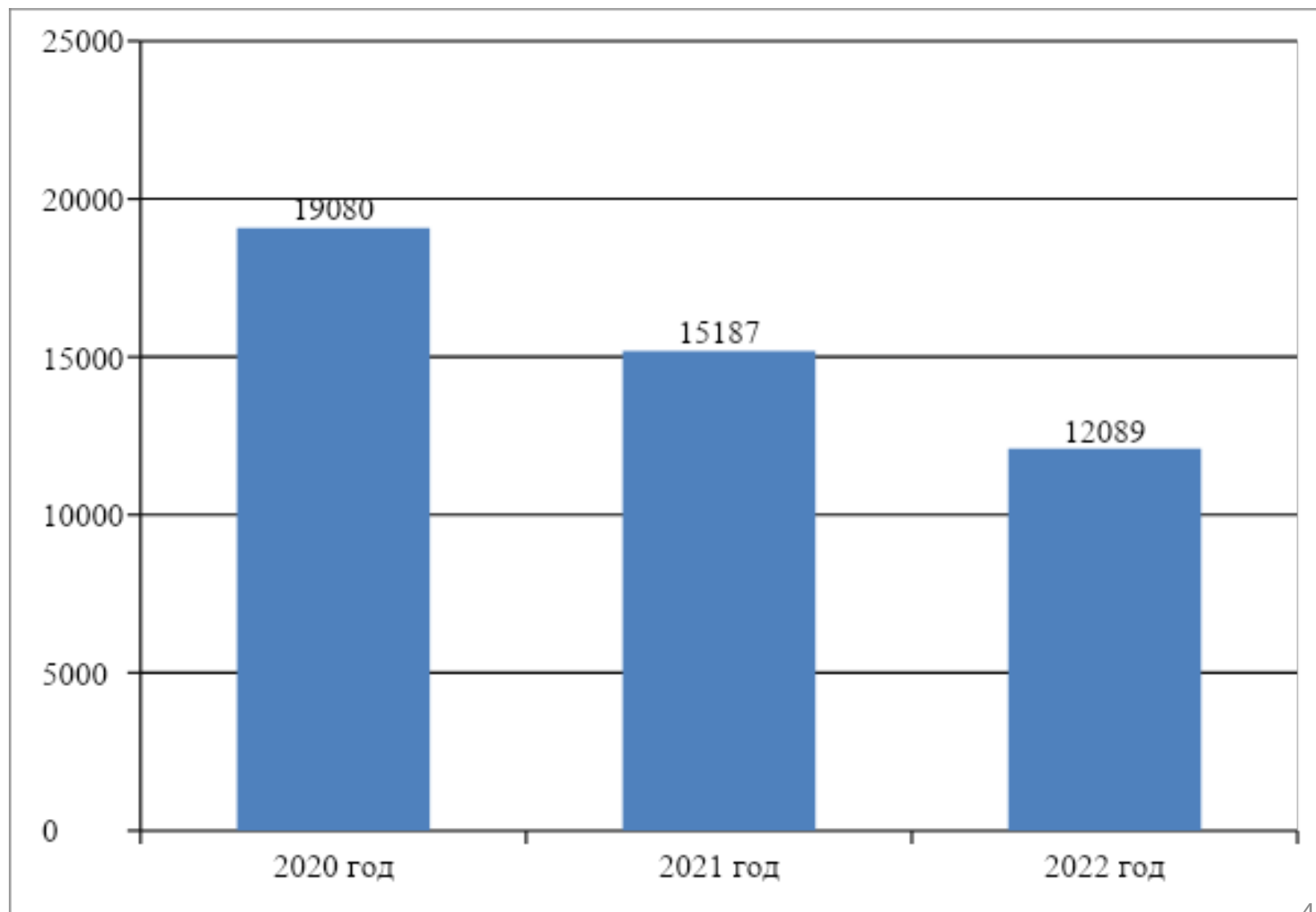
Объект исследования - ООО ПК «ВентКомплекс».

Предмет исследования - формы и методы интернет-продаж.

Динамика товарооборота ООО ПК «ВентКомплекс» за 2020-2022 год



Динамика количества фактических клиентов ООО ПК «ВентКомплекс»



Выявленные при анализе проблемы

Анализ целевой аудитории ООО «ПК ВентКомплекс» показал, что приверженность к предлагаемой марке продукции снижается, что требует комплексного подхода к разработке стратегии развития.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО ПК «ВентКомплекс» показал наличие тенденции к снижению в величине товарооборота в анализируемом периоде: темп снижения за рассмотренный период составил 11,94%.

Анализ финансовой устойчивости ООО ПК «ВентКомплекс» показал, что в 2021 году положение предприятия характеризовалось как неустойчивое в силу отсутствия собственного капитала по причине полученных убытков.

Оценка применяемых средств интернет-продаж показала, что ООО ПК «ВентКомплекс» не использует весь спектр средств и инструментов из-за недостаточного финансирования, что привело к плохой осведомленности потенциальных потребителей о компании и ее товарах.

Мероприятия по совершенствованию организации и развития интернет продаж

Реализация SEO-оптимизации сайта интернет-магазина;

Продвижение в социальных сетях

Оценка эффективности предложенных мероприятий для ООО ПК «ВентКомплекс»

Показатель	Факт	Прогноз			Эффект, %
		За счет SEO-оптимизации	За счет продвижения в социальных сетях	Итого	
Выручка от продажи товаров, работ и услуг	216608	95 308	28 159	340 075	157,00
Себестоимость	150470	1505	1851	153825	102,23
Валовая прибыль	66138	93803	26308	186 249	281,61
Прибыль от продаж	19768	71554	26308	117630	595,05
Рентабельность продаж, %	9,13	-	-	34,59	-
Рентабельность издержек, %	13,14	-	-	76,47	-

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 31 июля 2020 г.).
2. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (в ред. от 24.04.2020 г.).
3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: федер. закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ
4. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (с изменениями 1998 г.) и Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле
5. Модельный закон об электронной торговле (Принят в г. Санкт-Петербурге 25.11.2008 Постановлением 31-12 на 31-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ)
5. Акимова Е.Н. Экономика: учебное пособие
6. Акулич М. В. Интернет-маркетинг: учебник для бакалавров
7. Ахмедов, Т. Х. Определение конкурентного преимущества и источники его формирования
8. Ашманов И. С. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах
9. Баландина О.В. Менеджмент организации: учебник
10. Блаженкова Н.М., Ишмухаметов Э.М., Ишмеева А.С. Механизм повышения конкурентоспособности субъектов малого и среднего бизнеса в современных экономических условиях

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!