

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ «FORMANOSTEL»».**

Слайд 2

Итак, **актуальность** исследования обусловлена тем, что формирование экономической системы Российской Федерации в рыночных условиях предусматривает развитие крупных предприятий и создание мощного сегмента малого бизнеса, который станет залогом успеха и стабильности развития регионов и государства в целом. Только гармоничное развитие крупного и малого бизнеса может укрепить экономическую ситуацию в стране. Одним из наиболее эффективных современных методов развития предприятий, как крупных, так и малых, а также их эффективного сотрудничества является франчайзинг.

Слайд 3

Целью работы является создание предприятия на основе франчайзинга на примере организации FormaHostel.

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 4

Также в процессе изучения и обработки материалов применялись следующие методы исследований:

- абстрактно-логический,
- монографический,
- экономико-статистический,
- расчетно-конструктивный,
- описательный,
- метод экстраполяции,
- метод линейной регрессии,
- использовались основные приемы анализа.

Слайд 5

Итак, оценить эффективность применения франчайзинга в компании можно посредством анализа выручки франчайзи и франчайзера. Изменение уровня составляющих затрат для франчайзи можно проанализировать на основании данных диаграмме. Анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что за 2 года сумма затрат увеличилась на 150 000 рублей до 750 000 рублей, остальные затраты увеличились.

Слайд 6

Далее проанализируем себестоимость услуг Forma Hostel. Себестоимость хостела увеличилась в 2019 г. На 14% по отношению к 2018г. Итак, анализируя финансовые результаты работы проекта франчайзинга за 2018 и 2019 гг., можно сделать вывод, что показатели прибыли от франчайзи в 2019 г. возросли и составили 22 801 757,78 руб. Такое повышение прибыли объясняется тем, что с октября 2018 г. руководство компании решило увеличить объем продаж за счет маркетинговых мероприятий внутри сети, что повлекло за собой повышение продаж, и к 2019 г. прибыль возросла еще на 18%, хотя гостиницы партнеров продолжали закрываться из-за жесткого контроля со стороны компании-франчайзера. Из произведенных выше расчетов можно увидеть, что рентабельность продаж повысилась, и к 2020 г. составила 15%. Рентабельность продукции так же повысилась до 18% в 2019 г., против 14% - 2018 г., то есть прибыль с каждого рубля реализованной продукции повысилась на 4 рубля. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что руководство компании, приняв решение о введении проекта франчайзинга, выбрало правильный путь развития и совершенствования бизнеса.

Слайд 7

Итак, в рамках данной работы рассмотрим проект открытия новой гостиницы Forma Hostel в городе Королев Московской области на условиях франчайзига. Для того чтобы получать постоянную прибыль отель должен будет принимать посетителей, предоставлять им максимально возможные условия отдыха, качество и комфорт, и реализовывать данную услугу по довольно умеренным ценам. Так устанавливая цены на номера, будем руководствоваться стратегией повышенной ценности, то есть установим низкие цены на услуги высокого качества.

Таким образом, можно обосновать объемы от реализации услуг отелем за первый год работ. Цены на услуги будут умеренными. Однако, наряду с этим будет применяться система скидок:

- скидка 10% на услуги на начальном этапе деятельности фирмы;

- скидка за комплексное бронирования (на сумму свыше 3 номера) - 10%;
- скидки постоянным клиентам - 5%.

Слайд 8

Таким образом, в ходе работы нами разработана специальная программа, по которой клиенты могут стать обладателем карты Почетного Гостя гостиницы и ресторана «Королев Отель». Получая карту Программы, Клиент становится особым гостем и начинает пользоваться максимальными привилегиями. Карты программы Почетный Гость имеют три категории, каждая из которых предполагает определенный набор скидок: карта Gold, карта Classic, карта Silver. Процесс бронирования в отеле «Королев Отель» для постоянных клиентов является довольно сложным. Таким образом, выделим проблему: «негарантированное бронирование для клиентов». Для решения этой проблемы в отеле «Королев Отель» предлагается реализовать следующие мероприятия:

- внедрение системы онлайн бронирования для постоянных клиентов;
- бронирование для постоянных клиентов без указания номера кредитной карты.

Слайд 9

Далее отобразим на слайде основные использованные источники.

Слайд 10

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.