

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Совершенствование системы управления спортивной организацией ООО «Первая Спортивная Компания».

Слайд 2

Цель данной выпускной квалификационной работы – разработка мероприятий по совершенствованию систем управления спортивной организацией ООО «Первая Спортивная Компания». Для реализации цели исследования потребовалось решение задач, представленных на слайде.

Слайд 3

В качестве объекта исследования в работе выступает ООО «Первая Спортивная Компания» – спортивная компания по организации и проведению спортивных мероприятий. ООО «Первая Спортивная Компания» на протяжении уже длительного периода выстраивает упрощённую систему взаимодействий с футболистами, с использованием европейских стандартов и качественных сервисов. ООО «Первая Спортивная Компания» функционирует по индивидуальной системе, которая подходит для любого уровня подготовки и возраста футболиста. Карта конкурентных групп, иллюстрирующая основные конкуренты и их связи, приведена на рис. Полученные результаты оценки конкурентоспособности ООО «Первая Спортивная Компания» показали, что наибольшую опасность для компании представляет конкурент – АНО ДЮК «Косатка». Компания выигрывает сразу по нескольким критериям, а именно: качество товара (величина спроса в два раза превышает спрос на продукцию ООО «Первая Спортивная Компания»), продвижение (конкурент тратит на продвижение в несколько раз больше, чем анализируемая компания), компания – конкурент оказывает дополнительные услуги своим покупателям. Кроме того, АНО ДЮК «Косатка» предлагает наиболее оригинальную продукцию, осуществляет постоянный контроль за ассортиментом и его расширением, спросом на определенные категории, что позволяет увеличивать спрос и товарооборот. Как показывают результаты оценки конкурентной позиции ООО «Первая Спортивная Компания», компании-конкуренты обладают более высоким качеством рекламной кампании, затрачивают средства на ее реализацию. ООО «Первая Спортивная Компания» не уделяет должного внимания этому вопросу. Кроме того, в ООО «Первая Спортивная Компания» отсутствует возможность

реализации товаров и услуг через Интернет, нет службы заказа, а так же отсутствует возможность просмотреть ассортимент в электронном виде.

Слайд 4

Применительно к ООО «Первая Спортивная Компания», проведенный PESTLE-анализ позволяет более осознанно подойти к выявлению внешних факторов, могущих оказать воздействие непосредственно на ее успех. Результаты проведенного анализа проиллюстрирован на рис., что позволяет более точно оценить существующую ситуацию и установить стратегии для дальнейшего развития. Результаты проведенного анализа привели к выявлению негативного влияния политических факторов на деятельность рассматриваемой нами спортивной компании, но отметим, что социальные факторы в целом оказывают положительное воздействие. Помимо этого, различные технологические факторы, связанные с НТП, имеют влияние как положительного, так и негативного характера, что свидетельствует о том, что развитие новых технологий может способствовать улучшению работы компании, а также создавать определенные проблемы. Особое внимание следует уделить воздействию пандемии на деятельность компании. Последствия и ограничения, вызванные коронавирусной инфекцией, оказывают отрицательное влияние на разного рода социальные и также на экономические аспекты. Таким образом, все эти факторы важны при разработке стратегии и при составлении плана дальнейших шагов рассматриваемой нами компании. Политические, а также социальные, и технологические изменения требуют особого внимания для минимизации негативного воздействия и оптимизации бизнес-процессов.

Слайд 5

Порядок организации региональных спортивных соревнований ООО «Первая Спортивная Компания» рассмотрим на примере всероссийского турнира по мини-футболу «Рождество в Покровском – 2019». Таким образом, к участию в соревнованиях допускались команды, которые надлежащим образом прошли заявочную компанию. Затем, команды, подтвердившие свое участие в турнире должны были заполнить заявку на заселение. Игры проводились в соответствии с календарем соревнований, утвержденным Оргкомитетом соревнований. Соревнования проводились в соответствии с правилами игры в мини-футбол в формате 4+1. Размер игрового зала составляет 35 на 17 метров, ворота 3 на 2 метра. Продолжительность игры заняла 2 тайма по 15 минут игрового времени. Соревнования в рамках турнира «Рождество в Покровском – 2019» проводились по смешанной системе, которая предполагает реализацию двух этапов. В

соревнованиях между группами команд места определялись исходя из общего числа набранных очков непосредственно за все встречи с разными соперниками. При победе команда получала три очка, за ничью - одно очко, а при поражении - никаких очков не начислялось.

Слайд 6

Цель выполнения обработки полученных результатов заключается в получении индекса склонностей коммуникативного и организаторского характера. Итоги этой методики представлены в табл. По полученным итогам методики хорошими коммуникативными склонностями отличаются работники, имеющие ном. 1 и ном. 3. Кроме того результаты этой методики продемонстрировали высокие склонности организаторов у работников под ном. 1 и ном. 3.

Слайд 7

Методика под названием «Конфликтная личность», которая дает возможность дать оценку степени конфликтности или же тактичности. Результаты данной методики приведено в таблице. В процессе исследования конфликтных ситуаций в коллективе были выявлены две личности, обозначенные под ном. 1 и ном. 6. Оказалось, что они характеризуются настойчивостью в отстаивании собственного мнения, вне зависимости от того, какое именно влияние это может оказать непосредственно на их отношения (личного или служебного характера). Интересно, что конкретно это и привлекает к ним уважение коллег по деятельности и окружающих. Проведенный анализ баллов по шкалам обнаружил следующее: уровень позитивной агрессивности у сотрудников, имеющих номера 1 и 2, является самыми высокими непосредственно внутри коллектива, что может говорить о высоком уровне энергичности и активности работы данных сотрудников, — это в определенных обстоятельствах может быть полезным. Негативную агрессивность имеют сотрудники под номерами 5 и 7. Наибольший обобщенный показатель конфликтности результат методики показал у сотрудника под номером 1.

Слайд 8

Исходя из данных, можно составить такую схему, как показано на рисунке. Данная схема показывает статические данные на основании проведенных методик в процентном соотношении. Имеет вид гистограммы, показывающий общий результат всех проведенных методик, что позволяет хорошо увидеть личностные качества каждого сотрудника для анализа социально-психологического условия созданной управленческой компании, а также нахождения эффективных методов

для создания и поддержания эффективной управленческой команды. На основании данной схемы, а также результатов всех методик исследования социально-психологических условий работы управленческой команды были проанализированы семь сотрудников.

Слайд 9

Компания "Первая Спортивная Компания" столкнулась с некоторыми проблемами в своей работе. Чтобы успешно справиться с этими проблемами, был составлен специальный план, который поможет им управляться в сложной ситуации. Этот план называется "антикризисной стратегией", в рамках которого цель заключается в обеспечении стабильности и укреплении уже существующих направлений бизнеса. Когда компания становится более стабильной и уверенной в своей работе, её репутация улучшается. Антикризисная стратегия включает разные важные шаги, чтобы достичь своей цели, а также она объединяет долгосрочные и краткосрочные планы работы компании. Основная идея - рассказать о спортивных услугах компании большему числу людей и улучшить её репутацию. Для этого компания будет использовать новые идеи и методы работы. Для реализации стратегии, компания разработала 2 основные части. Первая - это долгосрочная рекламная кампания, — она будет проводиться долгое время (разные способы рекламы привлечения клиентов). Вторая - это одно особое мероприятие для привлечения внимания новых клиентов. Реализация стратегии будет проходить в 3 этапа. Сначала компания разработает детальный план с конкретными шагами, после чего начнут внедрять его, проводя рекламную кампанию и организуя мероприятие. В конце компания даст оценку результатам, чтобы понять, насколько успешно всё прошло и достигли ли они поставленных целей. Чтобы быть уверенными в успехе, компания будет использовать сетевой график, чтобы следить за прогрессом и делать необходимые корректировки, когда что-то изменится. Если всё пойдёт хорошо и стратегия принесет результаты, то "Первая Спортивная Компания" сможет преодолеть различные сложности, укрепить свои позиции на рынке, а также улучшить свою репутацию и привлечь много новых клиентов, что, в свою очередь, приведет к тому, что произойдёт увеличение прибыли компании.

Слайд 10

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!