

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**Технология и оценка продаж
торговой организации на примере
ООО «ПроВент»**

**Выполнила студент: Карасева Анна Анатольевна
Группа 3-ККЗ-33
Руководитель: Родина Лариса Николаевна**

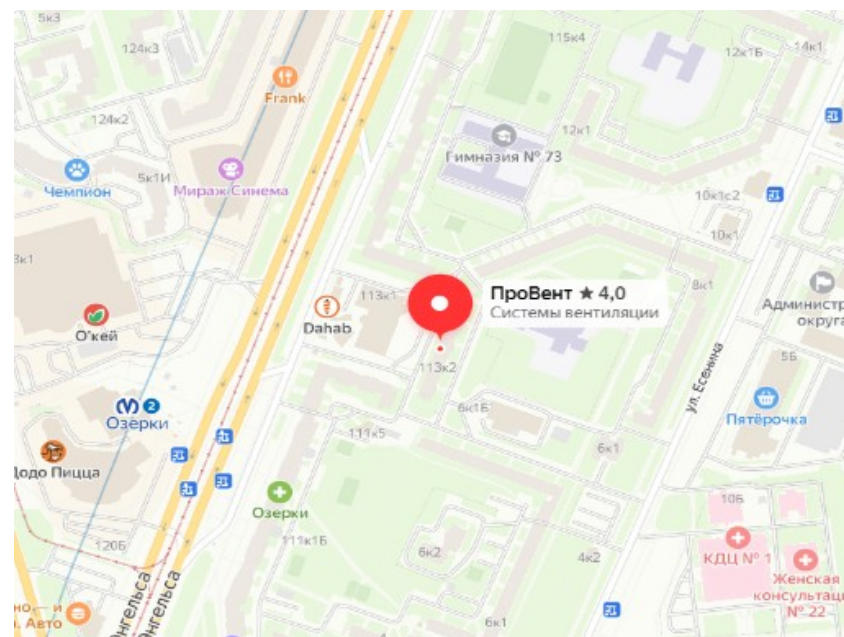
ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ПРОВЕНТ»

Продажа комплектующих для систем вентиляции через интернет-магазин

PROVENT



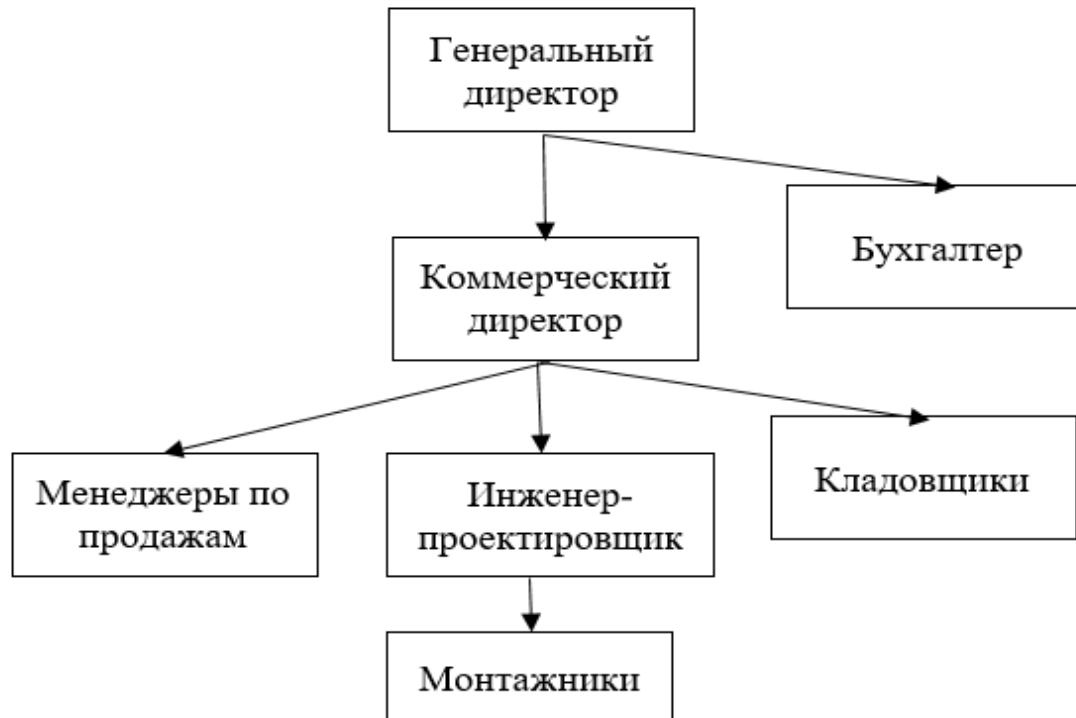
Офис и склад компании



г. Санкт-Петербург, Красногвардейский район, Новочеркасский проспект, дом 1, территория завода «Штурманские приборы»

ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ПРОВЕНТ»

Линейно-организационная организационная структура управления



Численность сотрудников 14
человек

АССОРТИМЕНТ ООО «ПРОВЕНТ»

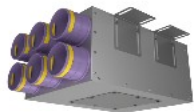
В ассортименте магазина представлено более
80 наименований комплектующих



Воздуховоды



Уличные решетки



Коллекторы



Шумоглушители



Пленумы



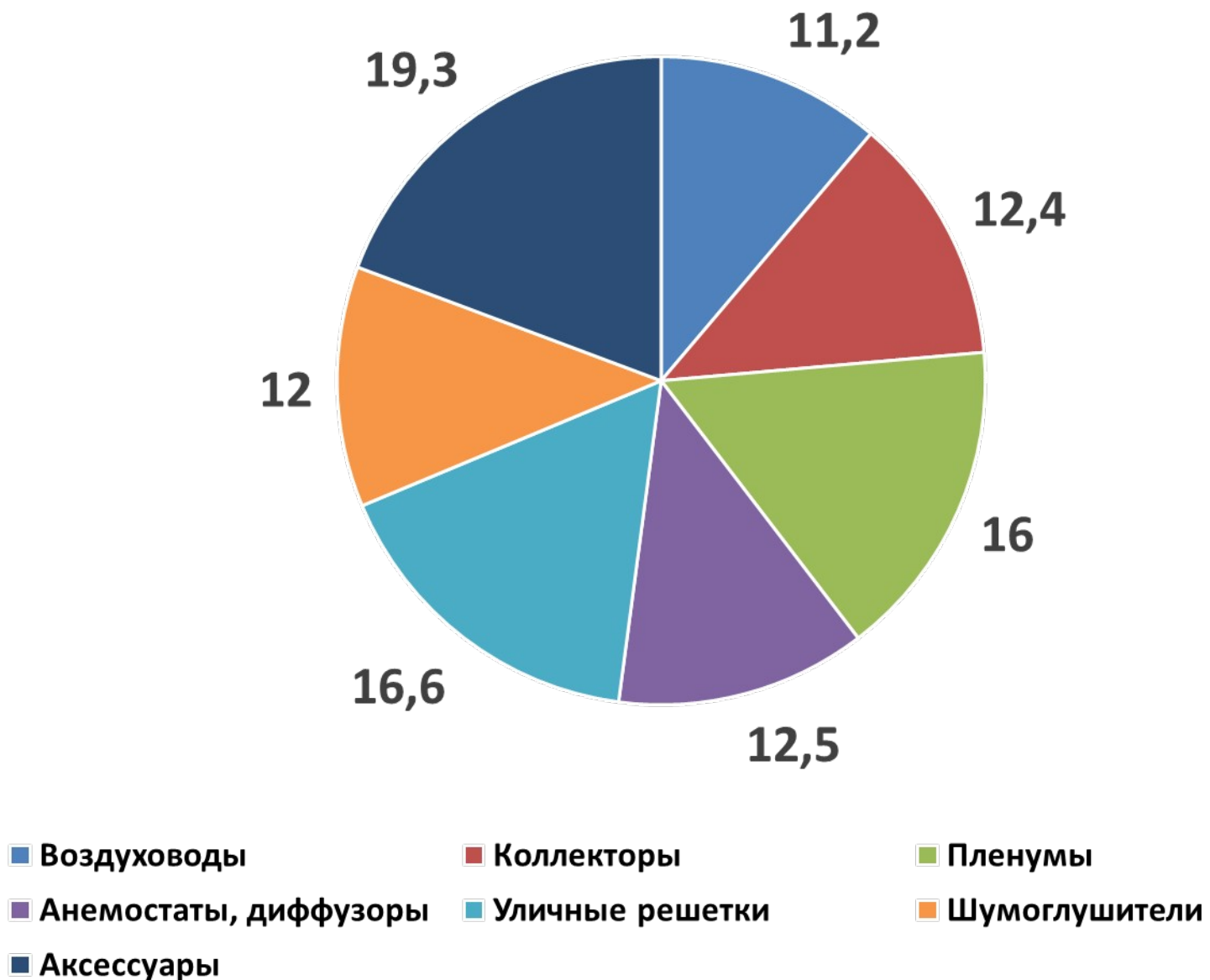
Аксессуары



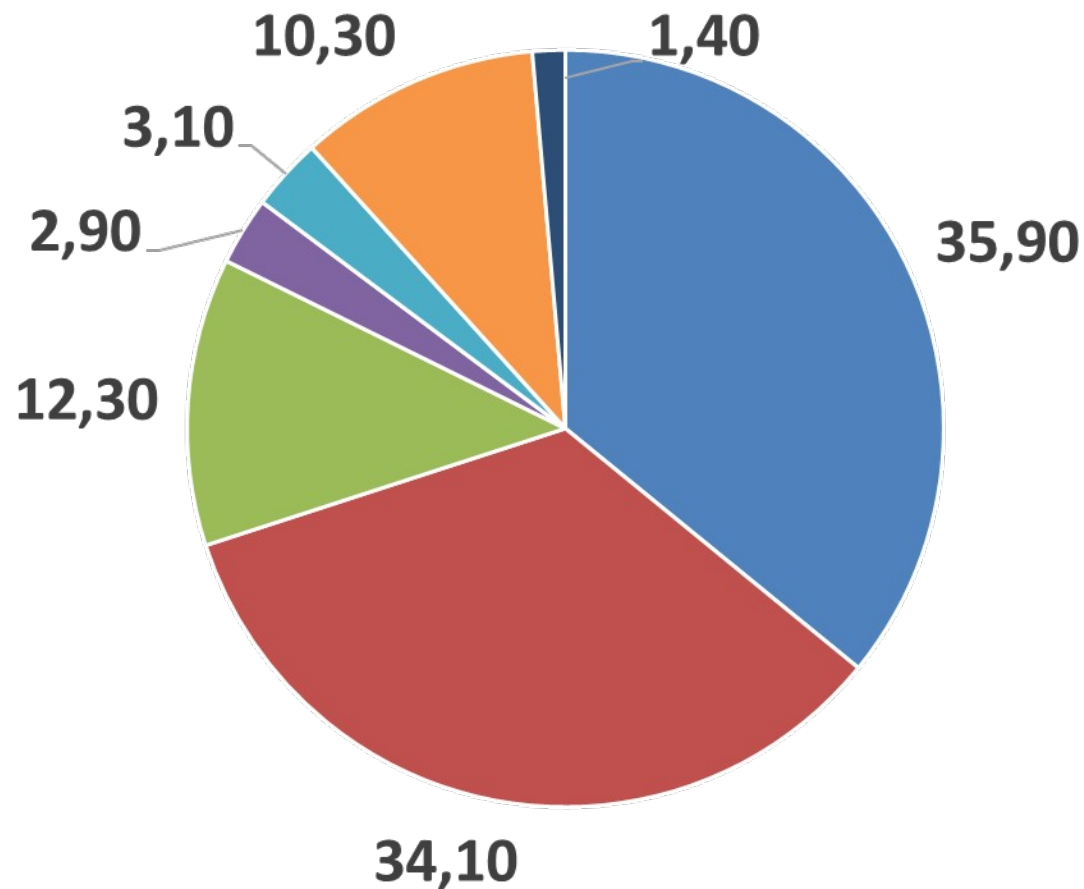
Анемостаты,
диффузоры



СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ



СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА В СТОИМОСТНОМ ВЫРАЖЕНИИ



Воздуховоды

Коллекторы

Пленумы

Анемостаты, диффузоры

Уличные решетки

Шумоглушители

Аксессуары

ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА

Возраст	%	Уровень дохода			Пол		Цена	Качество	Ассорти мент	Срок установки системы
		От 15000 до 35000	От 35000 до 55000	Свыше 55000	Муж.	Жен.				
20-35	17	3	5	9	12	5	11	14	6	9
35-55	32	4	25	3	19	13	25	24	28	21
Старше 55	51	16	18	17	35	16	44	19	59	1
Итого	100	23	48	29	66	34	80	57	93	31

КРИТЕРИИ ВЫБОРА СЕГМЕНТА

Критерии	Сегменты		
	1	2	3
1. Количественные границы	17 -	32 +	51 +
2. Доступность для сегмента	+	+	+
3. Информационная насыщенность	+	+	+
4. Существенность сегмента	-	+	+
5. Защищенность от конкуренции	+	+	+
6. Доходность	$17 * 5700 =$ 96900 -	$32 * 6500 =$ 208000 +	$51 * 6500 =$ 331500 +

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СВОЙСТВА И ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА

Функциональность

- Производительность по воздуху
- Скорость воздушного потока
- Относительная влажность
- Качество воздуха

Надежность

- Герметичность

Безопасность

- Уровень создаваемого шума
- Гигиеничность

ОЦЕНКА СВОЙСТВ ТОВАРА

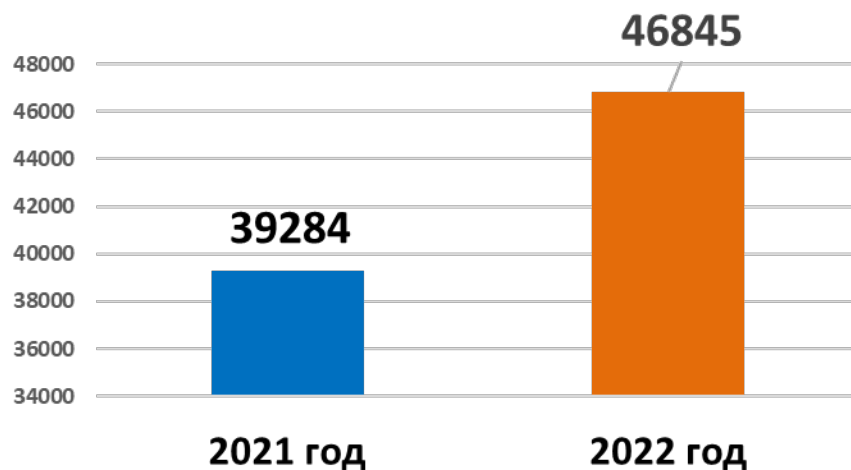
Группа потребителей	% Соотношение	Средние баллы параметров			Средний балл товара
		Ассортимент	Качество	Соотношение цены и качества	
Возраст 20-35 лет	17	4,0	4,2	4,4	4,2
Возраст 35-55 лет	32	4,4	4,0	4,1	4,2
Возраст старше 55 лет	51	4,9	4,6	4,6	4,7
Итого	100	4,6	4,3	4,4	

ТОВАРНАЯ ИНФОРМАЦИЯ



- ✓ Наименование изделия
- ✓ Артикул
- ✓ Наименование
предприятия-
изготовителя и/ или
товарный знак
- ✓ Назначение
- ✓ Год выпуска
- ✓ Заводской номер

АНАЛИЗ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

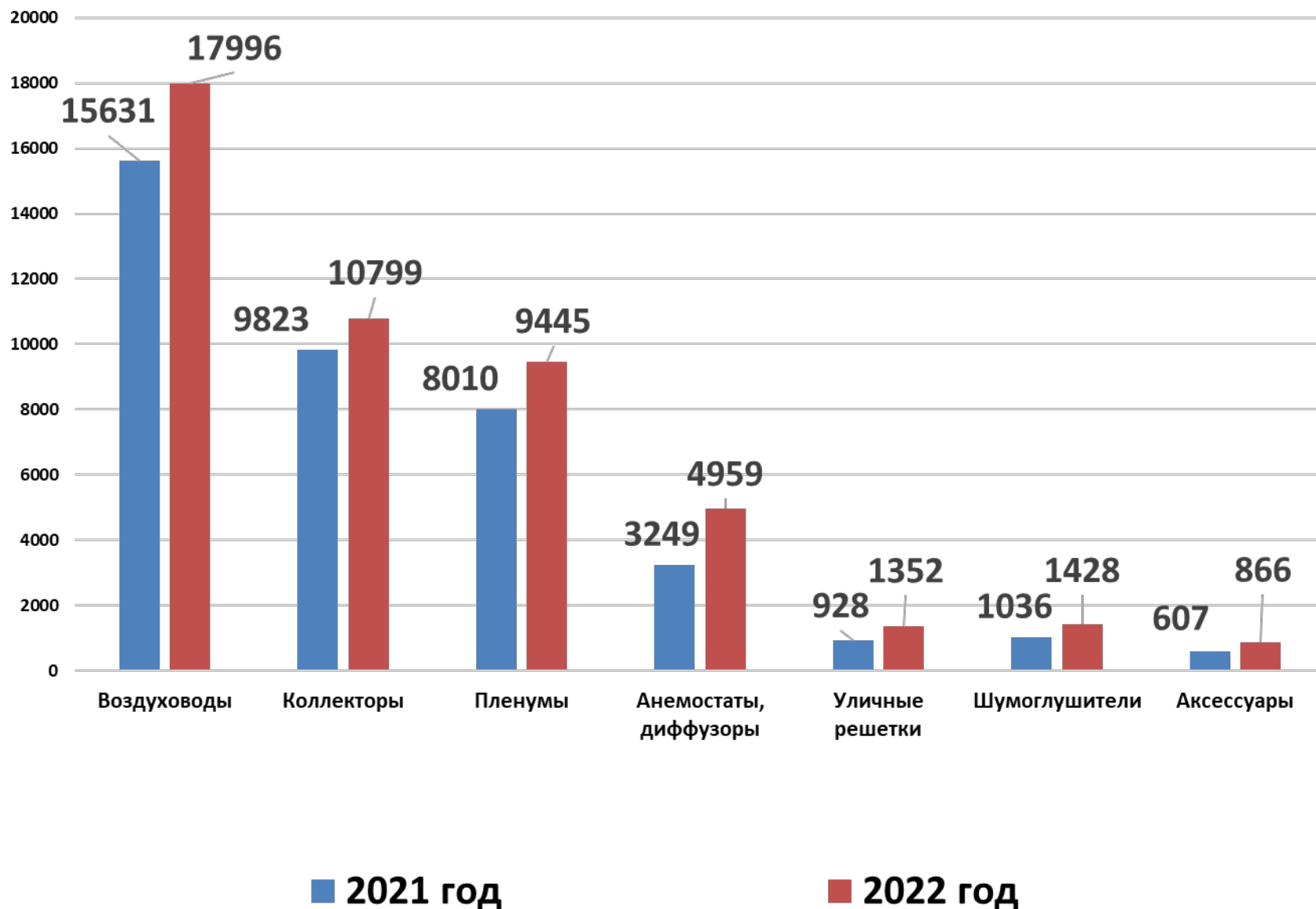


+7561 тыс. руб.

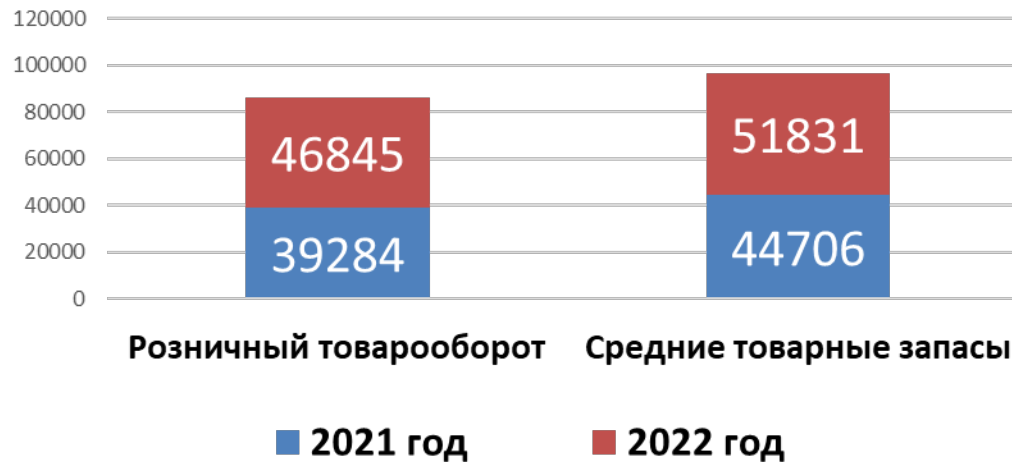
19,2%



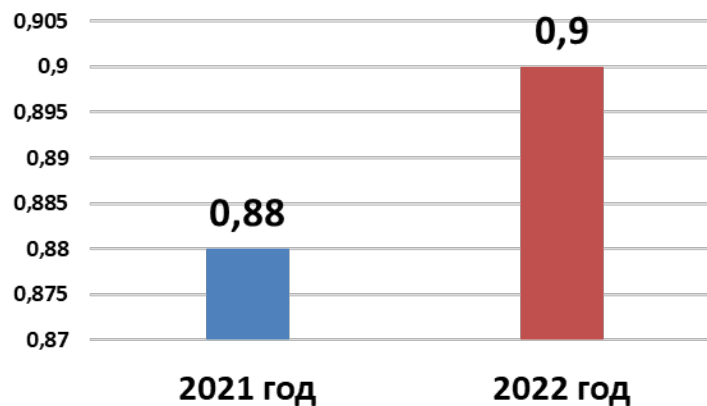
СТРУКТУРА ТОВАРООБОРОТА ПО ТОВАРНЫМ ГРУППАМ



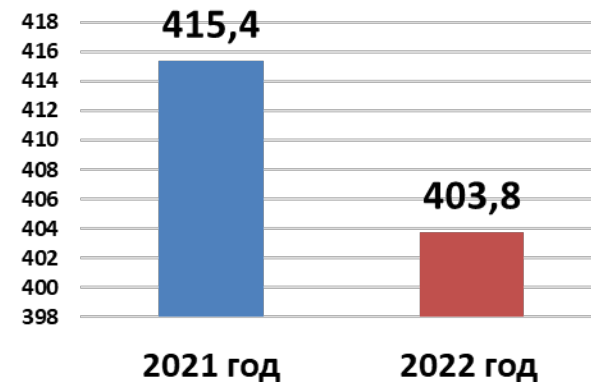
ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА



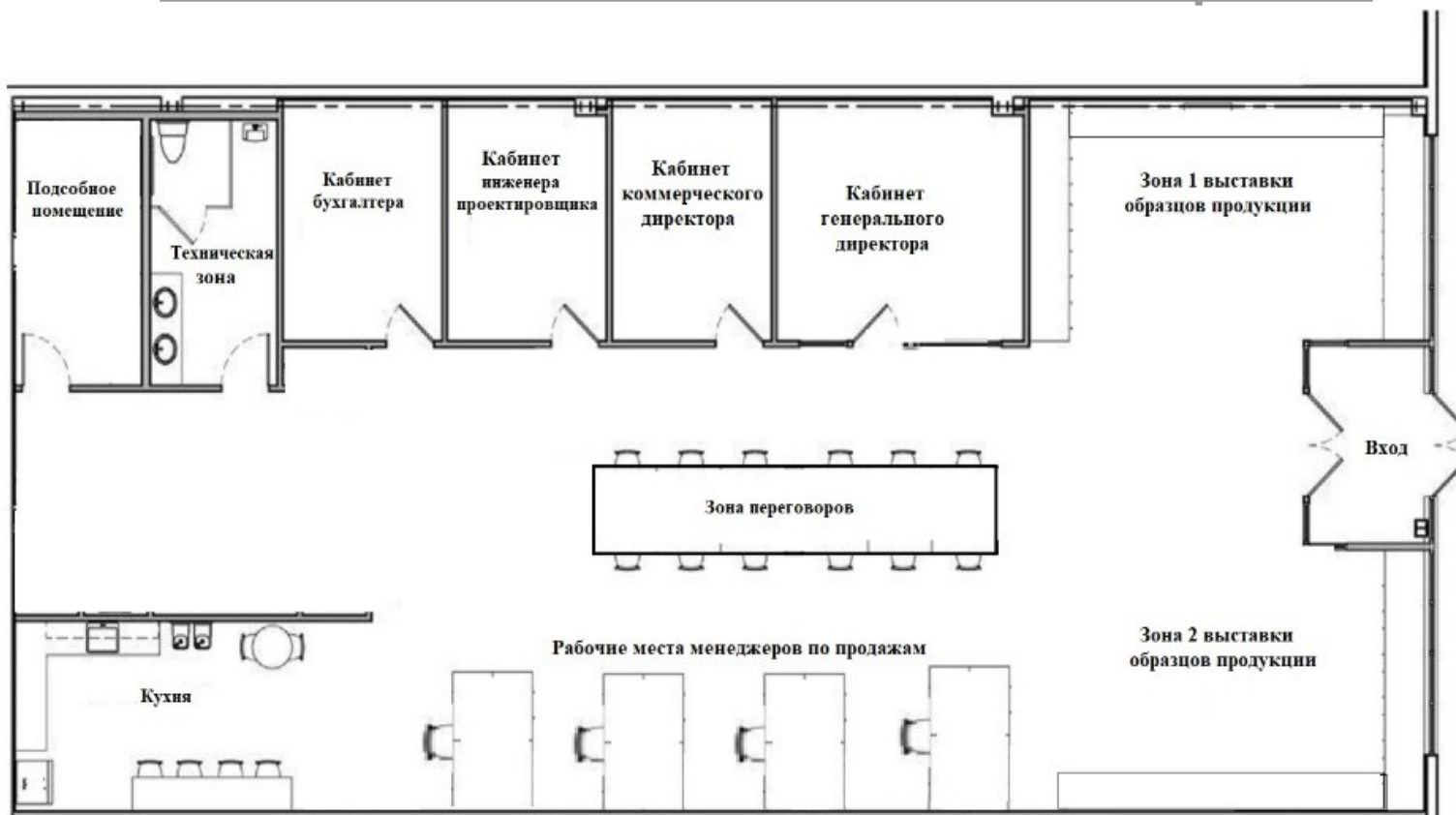
Скорость обращения
товаров



Время обращения
товаров



ПЛАНИРОВКА ОФИСНОГО ПОМЕЩЕНИЯ



Площадь занимаемого помещения под офис составляет **155 м²**

РАЗМЕЩЕНИЕ И ВЫКЛАДКА ТОВАРОВ



Площадь
выставочных зон

54 м²

$$K_{\text{уст}} = 10,8 / 54 = \mathbf{0,2}$$

$$K_{\text{экс}} = 118,8 / 54 \\ = \mathbf{2,2}$$

ПУТИ РОСТА ООО «ПРОВЕНТ»

- **Разработать новую рекламную кампанию предприятия**
- **Совершенствовать систему управления персоналом**
- **Повысить лояльность и эффективность сотрудников**
- **Расширить ассортимент продукции**
- **Привлечь персонал в принятии управленческих
решений**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!