

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность»**.

Слайд 2

Итак, **актуальность** исследования обосновывается важностью повышения эффективности продаж потребительских товаров, так как от этого зависит результат стабильного функционирования предприятия.

Объектом исследования является система продажи потребительских товаров ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+».

В свою очередь, **предмет** исследования: мероприятия по повышению эффективности продаж потребительских товаров в магазине «у дома» ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+».

Слайд 3

Целью работы является изучение теоретические основы организации и эффективность системы продаж в торговом предприятии и разработка мероприятий по повышению эффективности продаж ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+».

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 4

Итак, в розничной торговле потребительских товаров можно выделить пять современных форматов магазинов:

- гипермаркет и Cash&Carry;
- мегамаркет и супермаркет;
- дискаунтер;
- «магазин у дома»;
- специализированный магазин.

Слайд 5

Далее представим на слайде рейтинг ТОП-10: выручка крупнейших сетей.

Слайд 6

Также представим динамику выручки и прибыли.

Слайд 7

Итак, ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+» считается структурным подразделением общества с ограниченной ответственностью «Агроторг». Организационно-экономическая деятельность предприятия служит для увеличения рынка сбыта товаров и услуг, максимизации прибыли и удовлетворения потребительского спроса у населения в промышленных товарах и товарах народного потребления. Общество может выполнять любую деятельность, не запрещенную законом.

Слайд 8

Отметим, что структура ООО «Агроторг», магазина «Пятерочка» построена по линейно-функциональному принципу. Главными недостатками структуры является отсутствие возможности стратегического планирования в связи с затруднением движения информации по горизонтали. Недостатками такой структуры является: отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействий на горизонтальном уровне производственными отделениями; недостаточно четкая ответственность сотрудников, чрезмерно развитая система связей по вертикали, тенденция к чрезмерной централизации. Организационная структура ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка +» представлена на рисунке.

Слайд 9

Далее представим на слайде SWOT-анализ для ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+», который позволяет оценить сильные и слабые стороны рассматриваемой организации.

Слайд 10

Итак, в результате анализа экономической эффективности продаж потребительских товаров для данного формата предприятия розничной торговли сделаны следующие выводы:

1. в ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+» происходит выбытие товаров вследствие его боя, порчи и уценки.
2. выявлены случаи, когда поставщиками ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+» нарушалась дисциплина поставок.
3. завышенные товарные запасы на конец 2019 года, что свидетельствует о том, что на складе магазина накапливаются излишние товарные запасы, имеющие небольшой срок годности.

Слайд 11

Далее нами были разработаны предложения по улучшению продаж потребительских товаров торгового предприятия ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятёрочка+» формата “у дома”: предложено включить в Договора поставки следующие условия:

- товар должен поставляться в строгом соответствии с разработанными графиками поставки;
- поступающий товар должен быть конкурентоспособным и только высокого качества;
- поступающий товар должен быть полностью готов к продаже, или требовать небольшой обработки;
- поступающий товар должен быть надежно упакован во избежание порчи во время доставки и хранения;
- должна быть учтена возможность поставки товаров мелкими партиями;
- должна быть оговорена возможность возврата товаров торговым организациям, если товар его не устраивает.

Слайд 12

Также для эффективного учета запасов в ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятёрочка+» требуется своевременный и всеобъемлющий контроль за всеми происходящими процессами. Предложено внедрение системы штрихового кодирования в процесс приемки товара, что позволит отслеживать оборачиваемость товаров на складе и оперативно выявлять товары с истекающими сроками годности.

Слайд 13

И, наконец, для увеличения эффективности продаж предлагается регулярно проводить ABC анализ, предоставляющий возможности определения наиболее доходных товарных позиции и устранения «залеживающихся товаров».

Слайд 14

Таким образом, выводы позволяют утверждать, что цели выпускной квалификационной работы достигнуты, задачи, поставленные для их реализации, решены в полном объеме и соответствуют требованиям, выдвинутым для исследования данной темы.

Слайд 15

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.