

Презентация дипломной работы на
тему:

“Форматы предприятий розничной торговли по
продаже потребительских товаров и их
экономическая эффективность”.

Студент: Костина Татьяна

Группа: 17Т57з

Научный руководитель:

Локтионова Светлана Ивановна

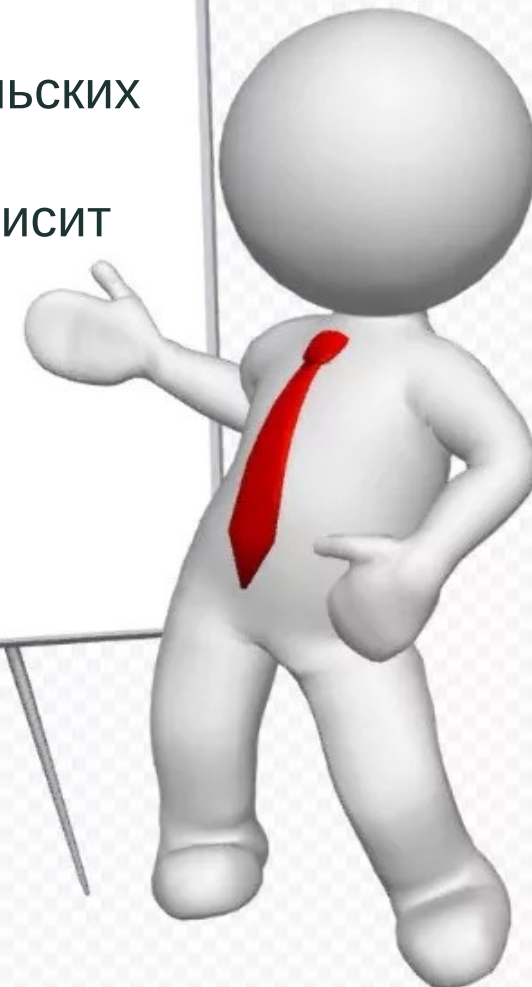
Предмет
исследования

объект
исследования

мероприятия по
повышению
эффективности
продаж
потребительских
товаров в мага-
зине
“у дома” ООО
“Агроторг”
магазин “15992
Пятерочка+”

система продажи
потребительских
товаров ООО
«Агроторг»
магазин «15992
Пятерочка+»

Актуальность
исследования
обосновывается
важностью повышения
эффективности
продаж потребительских
товаров,
так как от этого зависит
результат
стабильного
функционирования
предприятия



Цель выпускной квалификационной работы изучить теоретические основы организации и эффективность системы продаж в торговом предприятии, а также разработать мероприятия по повышению эффективности продаж ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+»

задачи



изучить теоретические основы организации предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров

разработать предложения по улучшению сбыта потребительских товаров в ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+»

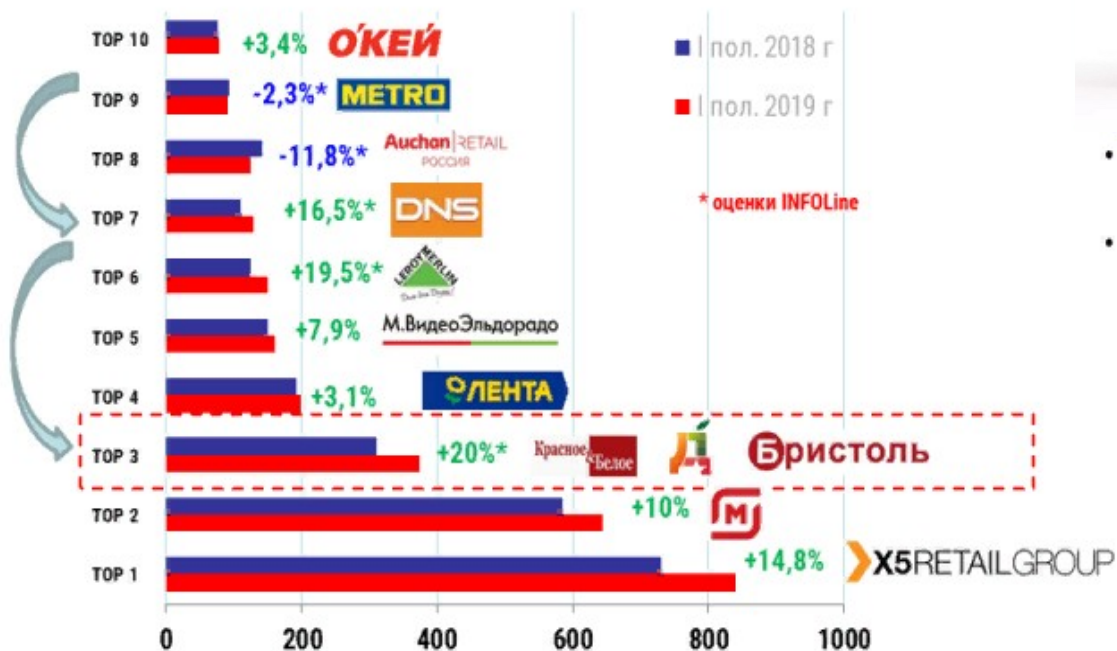
провести анализ финансово - хозяйственной деятельности и дать оценку экономической эффективности продаж потребительских товаров для формата “у дома” предприятия розничной торговли





Рейтинг ТОП-10: выручка крупнейших сетей

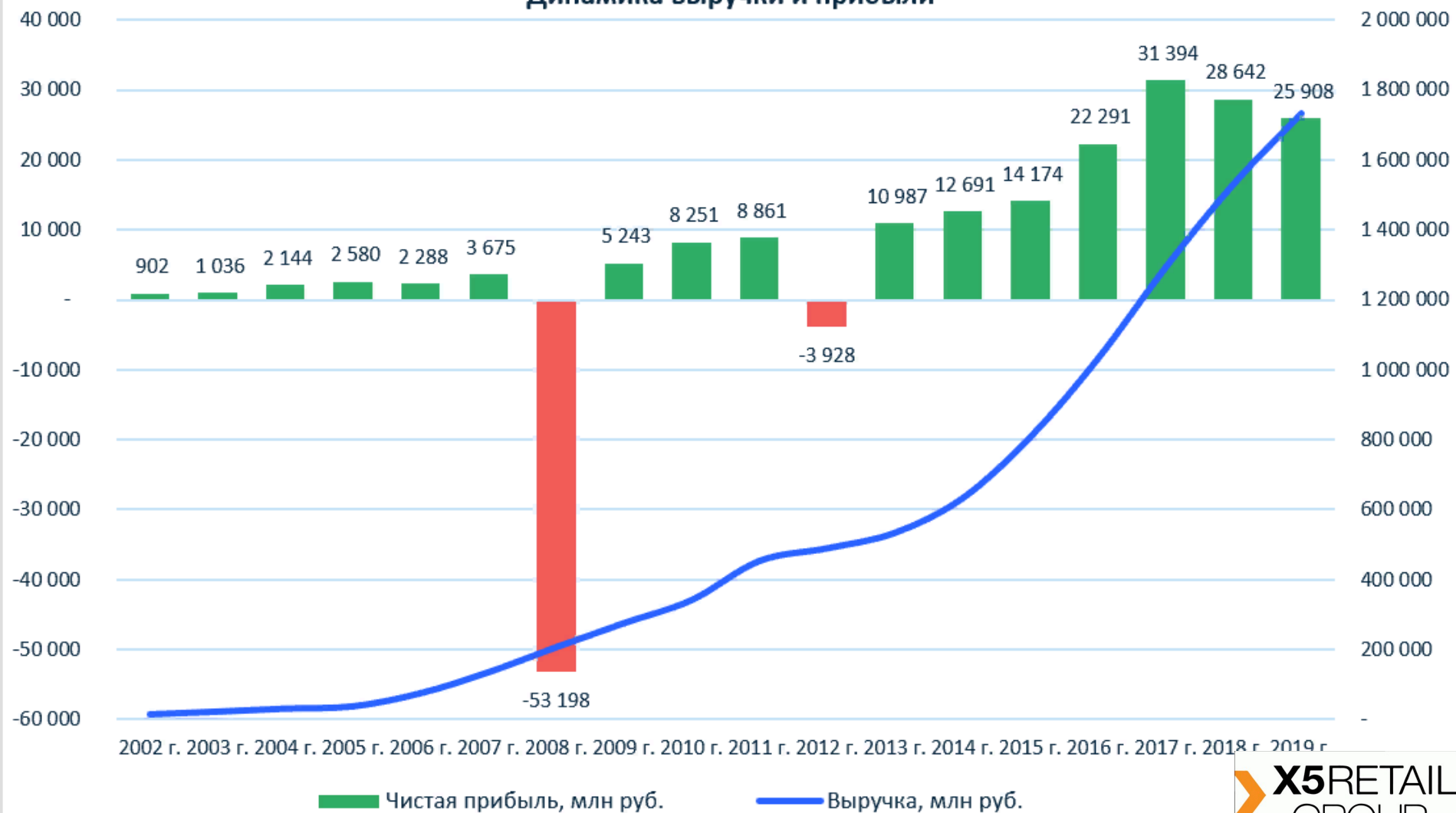
Выручка ТОП-10 в I полугодии 2019 года,
млрд руб. без НДС



- TOP-10 темп роста выручки 12%, оборота с НДС – 13%, РТО – 7,1%
- TOP-10 выручка 2,9 трлн руб. без НДС или 56% от TOP-100 сетей



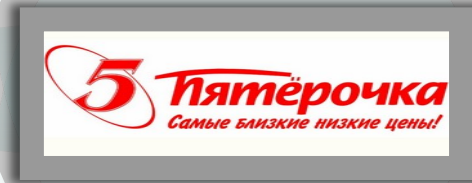
Динамика выручки и прибыли



Характеристика предприятия.

Российская сеть продовольственных магазинов «у дома», которой управляет X5 Retail Group.

□ Согласно уставу магазин «Пятерочка+» №15992 обозначен в качестве филиала ООО«Агроторг «Пятерочка+»

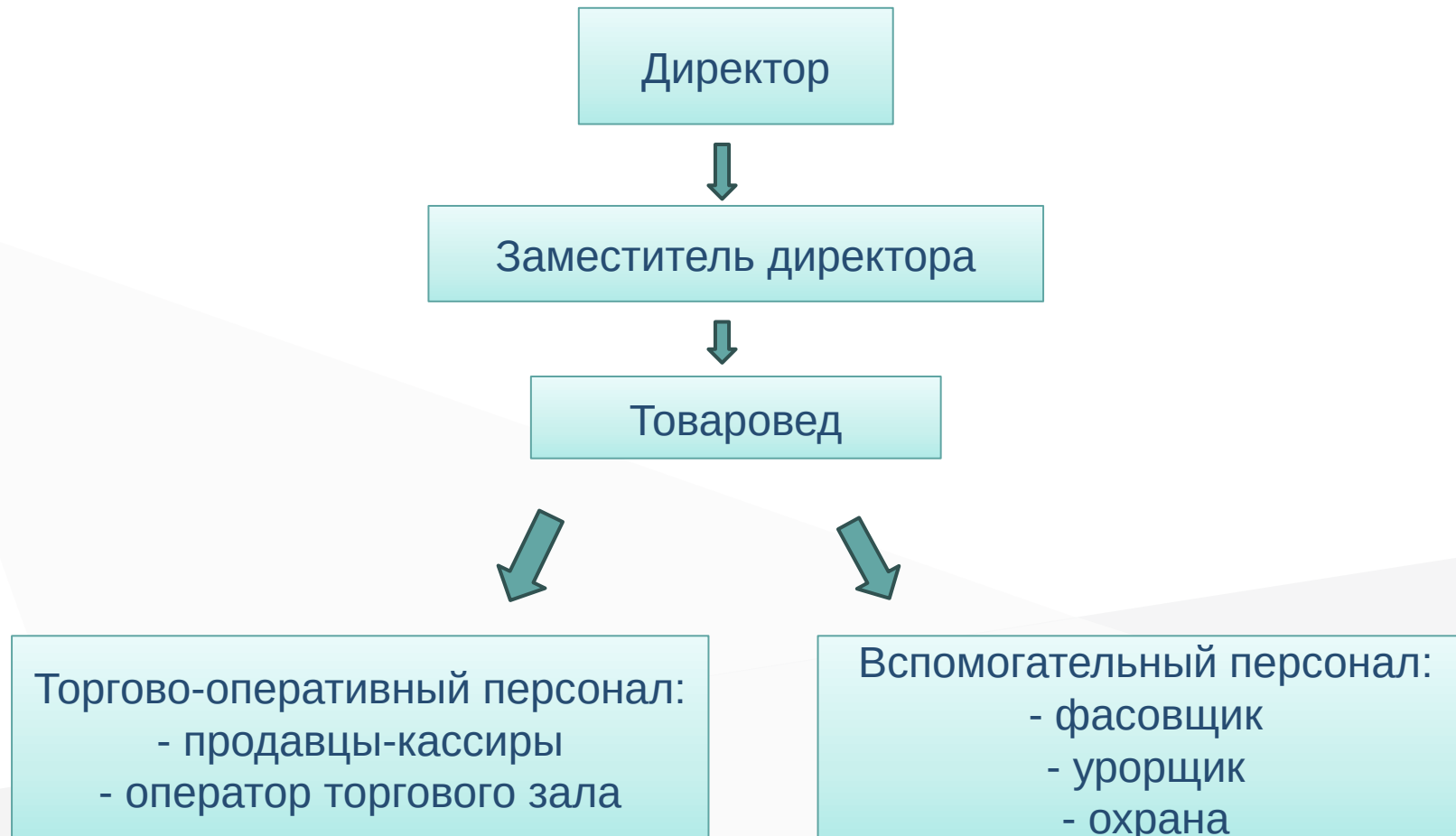


<https://5ka.ru/>

- «Пятерочка» рядом
- в «Пятерочке» недорого
- ассортимент товаров широк и разнообразен
- действуют скидки
- проводятся акции

- торговля продовольственными и непродовольственными товарами
- торговля по форме самообслуживания
- вид магазина - стационарный

Организационная структура ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка +»



SWOT-анализ для ООО “Агроторг”

магазин “15992 Пятерочка+”

Сильные стороны

- способность обслужить дополнительные группы клиентов
- адекватные финансовые ресурсы
- предоставление населению продуктов питания по оптимальным ценам
- хорошее впечатление, сложившееся о компании у покупателей
- удобное расположение (все магазины расположены в плотно заселенных районах)
- более низкие издержки (преимущество по издержкам)
- все магазины торговой сети оснащены современным, экономичным торгово-технологическим оборудованием

Возможности:

- пути расширения ассортимента продукции, чтобы удовлетворять больше потребностей клиентов
- расширение доли рынка
- формирование и поддержание имиджа
- повышение адаптируемости к изменениям среды за счет повышения квалификации персонала

Слабые стороны:

- нет чёткого стратегического направления развития
- отсутствие определённых способностей и навыков в ключевых областях деятельности
- недостаточный имидж на рынке
- неудовлетворительная организация маркетинговой деятельности

Угрозы:

- выход на рынок федеральных конкурентов
- неблагоприятное изменение цен на продукты
- изменение торговой политики конкурентов
- растущая требовательность покупателей и поставщиков
- изменение потребностей и вкусов покупателей

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

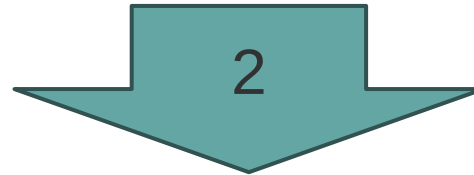
завышенные товарные запасы на конец 2019 года, что свидетельствует о том, что на складе магазина накапливаются излишние товарные запасы, имеющие небольшой срок годности

Разработаны предложения по улучшению продаж потребительских товаров
торгового предприятия ООО «Агроторг» магазин «15992 Пятерочка+»
формата “у дома”:

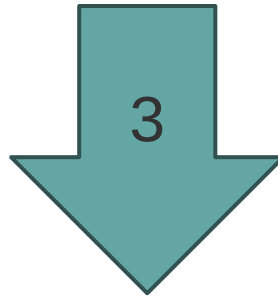
1

предложено включить в Договора поставки соответствующий ряд условий, позволяющий контролировать дисциплину поставок.





предложено внедрение системы
штрихового кодирования в процесс приемки
товара,
что позволит отслеживать оборачиваемость
товаров на складе
и оперативно выявлять
товары с истекающими сроками годности



для увеличения эффективности продаж предлагается регулярно проводить ABC - анализ, предоставляющий возможности определения наиболее доходных товарных позиций и устранения «залеживающихся товаров»

Выводы



ЦЕЛИ выпускной квалификационной
работы достигнуты,
ЗАДАЧИ, поставленные для их реализации,
решены в полном объеме
и соответствуют требованиям,
выдвинутым для исследования
данной темы



Спасибо за
внимание !

