

*** МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**
*государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Самарской области
«Отраденский нефтяной техникум»*

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМ
АССОРТИМЕНТОМ В РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ
ООО «ЭЛЬДОРАДО»**

**Разработал студент Терентьева В.В.
Группы 18К
Руководитель Головина О.А.**

* Актуальность

В настоящее время экономика в России предполагает, что фирмы и организации вынуждены постоянно эволюционировать, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса. Насыщение абсолютно всех рынков товарами в такой мере, что компаниям приходится буквально биться за покупателей, приводит к пониманию исключительной роли совершенствования организации коммерческой деятельности, предприятий розничной торговли.

* Цель работы:

исследование организации
торгово-закупочной
деятельности, для разработки
мероприятий по
совершенствованию управления
товарным ассортиментом.

Задачи:

- 1) дать понятие торговому ассортименту;**
- 2) показать особенности его формирования**
- 3) рассмотреть методы и методики формирования товарного ассортимента;**
- 4) Дать характеристику и исследовать ассортимент ООО «Эльдорадо»**

Объектом исследования является торговая деятельность ООО «Эльдорадо».

Предметом исследования - анализ товарного ассортимента



*** Методологической основой дипломной работы являются**

Нормативная, законодательная, учебная литература по вопросам коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.

плановые данные,
формы статистической отчетности,
учетные регистры,
первичная документация.

*** Источники
информации:**

В реальной действительности очень мало фирм, которые предлагают рынку лишь один товар. Как правило, фирма изготавливает и продаёт несколько товаров.

Все эти товары и услуги определяют товарную номенклатуру.

Отдельные группы товаров, схожих по своим потребительским характеристикам называются



**ассортиментными
группами.**

- широтой
- глубиной
- насыщенностью
- гармоничностью

***Товарный ассортимент
характеризуется:**

Чтобы обеспечить эффективную предпринимательскую деятельность, фирма должна постоянно развивать товарный ассортимент.



Управление ассортиментом в розничном магазине это функция и задача одновременно.



Стратегические методы управления включают этапы:

**1 этап. Решение о товарной специфике
магазина или компании.**

**2 этап. Выбор конкурентной стратегии,
концепции и позиционирования магазина.**

**3 этап. Организационное построение
компании, оформление бизнес-процесс,
подбор и обучение персонала.**

Стратегические методы управления включают этапы:

4 этап. Структурирование ассортимента, оформление матрицы, выделение категорий.

5 этап. Разработка системы мерчандайзинга, ценообразования, продвижения товаров.

6 этап. Анализ эффективности ассортиментной и ценовой политики.

**Исследуемое предприятие ООО
«Эльдорадо» учреждено и действует с
ноября 2012 года.**



**Основным видом деятельности
предприятия является:**

**розничная торговля компьютерами
и комплектующими.**



Деятельность ООО «Эльдорадо» характеризуется следующими показателями

Показатели	годы		изменение	
	2019	2020	Абсол.,+,-	Относ.,%
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	33770	43020	9250	27,4
Средние товарные запасы, тыс.руб.	3752	5246	1494	39,8
Товарооборот, обороты	9	8,2	-0,8	-8,9
Площадь торгового зала, м ²	70,6	70,6	-	-
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	368,7	501,8	133,1	36,1
Фондоотдача, руб.	91,6	85,7	-5,9	6,4
Среднесписочная численность работников, чел.	21	24	3	
Производительность труда, тыс. руб. /чел.	1608,1	1792,5	184,4	11,5

Кварталы	Оборот розничной торговли, тыс.руб.		Темп роста	Удельный вес к итогу, %	
			в %		
	2019 г.	2020 г.	к прошлому году	2019	2020
1	4052,4	4732,2	116,8	12,0	11,0
2	5065,5	7313,4	144,4	15,0	17,0
3	11144,1	14626,8	131,2	33,0	34,0
4	13508,0	16347,6	121,0	40,0	38,0
Итого за год	33770	43020	127,4	100	100

Анализ товарооборота

Товарные группы	2019 г.		20120 г.		Отклонение (+;-) по		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумме, тыс. руб.	уд. весу, %	
компьютеры	13913,2	41,2	19057,9	44,3	5144,7	3,1	137,0
процессоры	6686,5	19,8	9378,4	21,8	2691,9	2,0	140,3
оргтехника	1857,4	5,5	2065,0	4,8	207,6	-0,7	111,2
серверы	1080,6	3,2	1376,6	3,2	296,0	0	127,4
Материнские платы	2532,8	7,5	2968,4	6,9	435,6	-0,6	117,2
винчестеры	1891,1	5,6	3011,4	7,0	1120,3	1,4	159,2
мониторы	5808,4	17,2	5162,3	12,0	-646,1	-5,2	88,9
Всего	33770	100	43020	100	9250,0	0	127,4

Анализ динамики товарооборота в разрезе товарных групп

Анализ эффективности использования товарных запасов по магазину

Показатели	2019	2020	Отклонение	Темп изменения, %
Оборот розничной торговли, тыс. руб.	33770	43020	9250	127,4
Прибыль, тыс. руб.	5430	7410	1980	136,5
Средние товарные запасы, тыс. руб.	3752	5246	1494	139,8
Скорость обращения, обороты	9	8,2	-0,8	91,1
Коэффициент загрузки товарных запасов в обороте	0,111	0,122	0,011	1,10
Прибыль на 1 руб. товарных запасов	1,447	1,413	0,034	97,6

Наименование продукции	Объем реализации, тыс. руб.		Отклонение	
	2019г.	2020г.	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Запасные части к автомобилю «БМВ»	910	1564	654	172
Запасные части к автомобилю «Ауди»	758	1303	545	172
Запасные части к автомобилю «ФВ»	607	1043	436	173
Аксессуары к автомобилям	263	441	178	168
Моторные масла	343	601	258	176
Прочая продукция	152	260	108	170
Итого	3033	5212	2179	174

* Динамика объема реализации продукции за 2019 – 2020г.г.

Выручка от реализации напрямую зависит от квалификации работников и их производительности труда



Показатели	2019	2020	Отклонение
Розничный товароборот в тыс.руб.	33770	43020	+9250
Индекс цен, %	X	111,2	+11,2
Розничный товароборот в сопоставимых ценах	33770	38687	+4917
Среднесписочное количество продавцов (чел.)	10	12	+2
Среднегодовая выработка одного продавца в тыс. руб., В т.ч. в сопоставимых ценах	3377	3585	+ 208
	3377	3224	-153

**Взаимосвязь товарооборота и производительности
труда продавцов**

- общий анализ исходного состояния;**
- выявление «черных дыр» - товарных позиций или мероприятий, отвлекающих ресурсы торгового предприятия.**
- планирование мероприятий по улучшению структуры предлагаемого ассортимента и оптимизация размещения товаров.**

**Работа по оптимизации ассортимента должна на наш
взгляд включать несколько этапов:**

1.качеством поступающего товара и наличием сопроводительных документов, подтверждающих их качество и безопасность;

2.правильностью расстановки товара в соответствии с планограммой и правилами товарного соседства;

3.правильность расстановки и информации на ценниках;

осуществлять контроль за:

- торговать товарами с высокой оборачиваемостью;
- вводить в ассортимент товары – новинки;
- оставлять те товары, которые определяют максимальную широту ассортимента;

При разработке ассортиментной стратегии необходимо

Спасибо за внимания!!!