

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»
Факультет Бизнеса

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА –
ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**на тему: «КОНКУРЕНТНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ
УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ НА ПРИМЕРЕ ООО «КОРЕЙСКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ ЗДОРОВЬЯ»**

*Специальность 38.03.02 Менеджмент
Специализация «Предпринимательство»*

Ф.И.О студента-дипломника Ширяева К.С.

Ф.И.О руководителя Минеев А.Н.

Цель исследования – разработать мероприятия по укреплению конкурентной устойчивости ООО «Корейские технологии здоровья».

Задачи исследования:

1. Рассмотреть теоретические аспекты управления конкурентоспособность компании
2. Оценить конкурентоспособность ООО «Корейские технологии здоровья».
3. Разработка предложений и мероприятий по укреплению конкурентной устойчивости ООО «Корейские технологии здоровья».

Объект – ООО «Корейские технологии здоровья».

Предмет исследования – конкурентное позиционирование в процессе управления собственным бизнесом.

Характеристика «Корейские технологии здоровья»

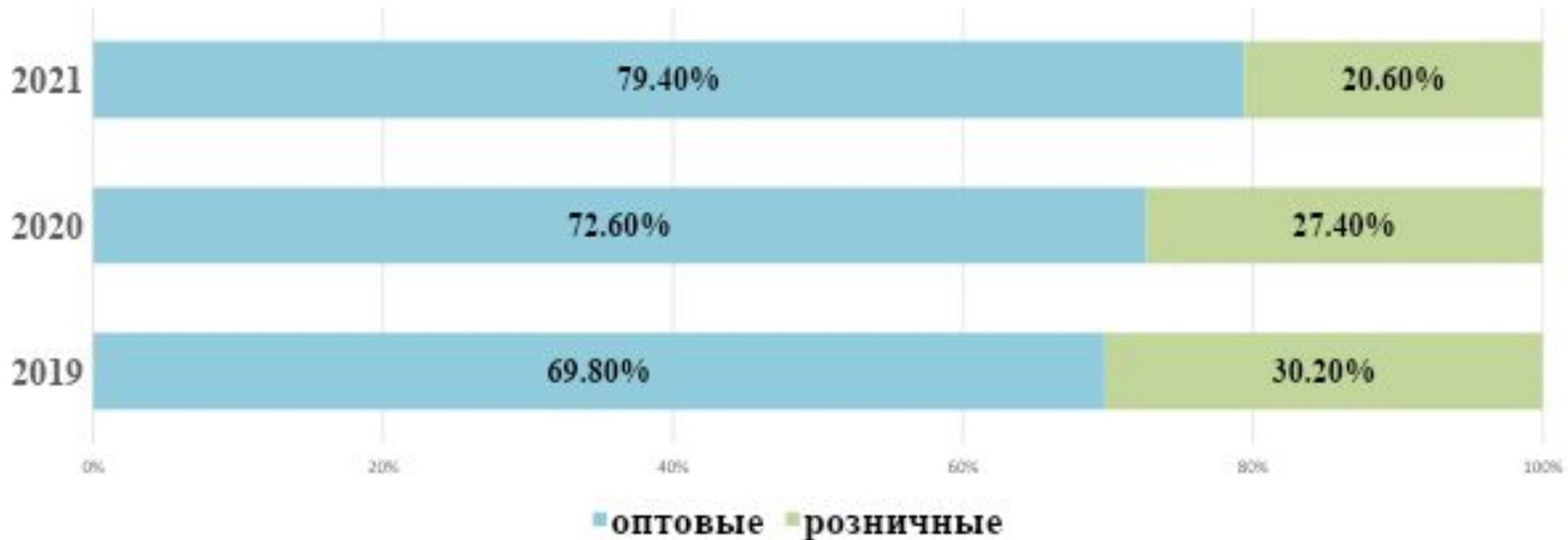


ООО «Корейские технологии здоровья» зарегистрировано по адресу: г. Ярославль, ул. Чкалова, д. 20В, помещение 5. Предприятие занимается оптовой и розничной торговлей корейской косметикой.

Показатели деятельности «Корейские технологии здоровья»

Показатели	Ед. изм.	2019 г	2020г	2021 г	Динамика, 2021/2019	
					Абс. откл	%
Выручка от реализации товаров	Тыс. руб.	28 593	25 204	21 539	-7054	75,3
Себестоимость товаров	Тыс. руб.	19498	17998	14750	-4748	75,7
Валовая Прибыль	Тыс. руб.	9095	7206	6789	-2306	74,5%
Чистая прибыль	Тыс. руб.	6367	5044	4752	-1615	74,6%
Основные фонды	Тыс. руб.	13 098	12 905	14 470	1372	110,5
Рентабельность деятельности	%	32,7	28,0	32,2	-0,5	-

Структура продаж товаров и услуг ООО «Корейские технологии здоровья» за 2019-2021 год



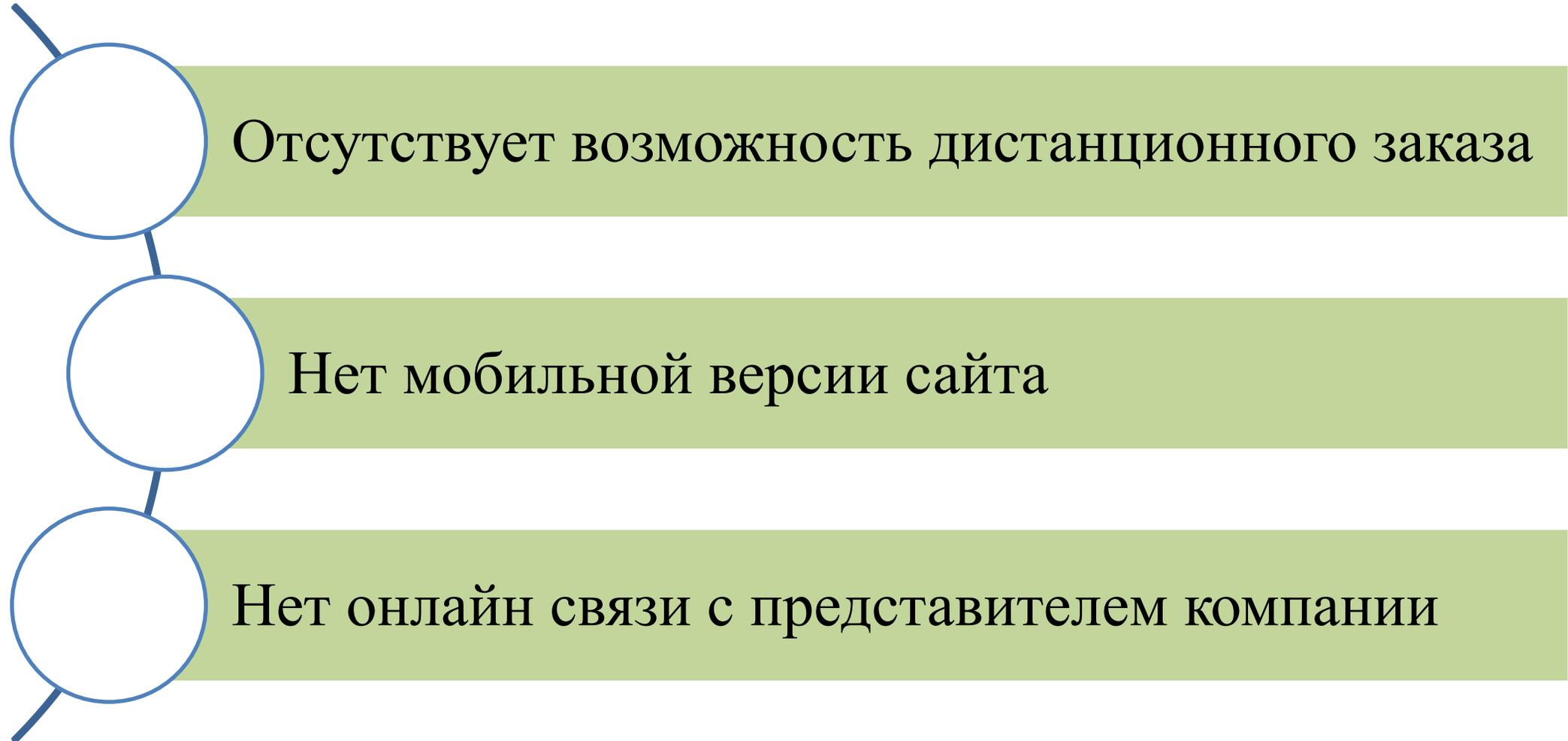
PEST- анализ ООО «Корейские технологии здоровья»

Политические факторы (P)	Экономические факторы (E)
<ol style="list-style-type: none">1. Продолжение санкционных мероприятий;2. Реализация государственных программ поддержки малого бизнеса;3. Внедрение стандартов качества;4. Ограничения из-за коронавируса;5. Ужесточение требований к безопасности товаров.	<ol style="list-style-type: none">1. Нестабильность экономической обстановки;2. Снижение покупательной способности потребителей;3. Конкуренция в отрасли;4. Высокая налоговая нагрузка на бизнес.
Социокультурные факторы (S)	Научно-технические факторы (T)
<ol style="list-style-type: none">1. Расширение потребительских запросов;2. Нехватка квалифицированных кадров на рынке труда	<ol style="list-style-type: none">1. Развитие научно-технического прогресса, трансферт инноваций;2. Появление новых технологий в производстве косметики;3. Использование возможностей сети Интернет в качестве рычага продвижения.

Многоугольник конкурентоспособности «Корейские технологии здоровья» по отношению к основным конкурентам ООО «Koreana mimi» и «НВ Korea»



Проблемы деятельности ООО «Корейские технологии здоровья»



Карта стратегических целей

Стратегия компании	Стратегия подразделения	Ключевая область	Целевой показатель
Обеспечить конкурентное преимущество компании на рынке корейской косметики	Увеличить долю компании на рынке	Покупатели	Доля рынка не менее 15%
	Повысить рентабельность бизнеса	Финансы	Поддержание уровня средней торговой надбавки не ниже 25%
	Повысить активность рекламной деятельности через социальные сети	Покупатели	Увеличение числа покупателей и объемов продаж на 5%
Повысить лояльность покупателей	Внедрение GRM системы взаимоотношений с покупателями	Покупатели	Увеличение числа покупателей на 10%
	Предоставить покупателям сервис дистанционного оформления оптового заказа	Покупатели	<u>Увеличение</u> числа новых покупателей и удержание покупателей оптовых заказов
	Создание мобильной версии сайта	Покупатели	
Организовать предоставление покупателям корейской косметики сопутствующих сервисных услуг	Открыть линию консультирования для покупателей	Покупатели	Открыть на сайте компании линию онлайн-консультаций

Мероприятия по усилению конкурентных преимуществ ООО «Корейские технологии здоровья»

Мероприятия по усилению конкурентных преимуществ ООО «Корейские технологии

1. Внедрение GRM системы взаимоотношения с покупателями

2. Предложение покупателям сервиса дистанционного заказа

3. Открытие линии консультирования для покупателей на сайте

4. Создание мобильной версии сайта компании

5. Повышение активности рекламного продвижения компании

6. Повышение лояльности розничных покупателей

Оценка затрат на предлагаемые мероприятия для ООО «Корейские технологии здоровья»

Мероприятия	Затраты	Общая стоимость, руб.
Использование GRM - программы	Приобретение и установка программы	55 000
Создание консультационной линии покупателей	Подключение готового чат-бота	15 000
Создание мобильной версии сайта	Разработка мобильного приложения для смартфонов, планшетов	20 000
Предложение возможности дистанционного заказа	Оплата за расширение возможностей сайта	10 000
Использование рекламы в социальных сетях	Разработка таргетинга в специализированной компании	25 000
Использование агентов влияния в социальных сетях и форумах	1 агент x 5 000 руб. в месяц	60 000
Предложение программы лояльности розничным покупателем	Выпуск дисконтных карт и подключение программы учета	15 000
	Итого	200 000

Прогнозные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Корейские технологии здоровья»

Показатели	2021	Будущий период	Изменения	
			Тыс. руб.	%
Выручка от продажи, тыс. руб.	21539	24124	2585	112
Себестоимость работ и услуг, тыс. руб.	14750	16520	1770	112
Валовая прибыль, тыс. руб.	6789	7604	815	112

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 = 7604 - 6789 = 815 \text{ тыс. руб.};$$

$$Н_{пр} = 815 \text{ тыс. руб.} \times 0,2 = 163 \text{ тыс. рублей};$$

$$ЧП = 815 \text{ тыс. руб.} - 163 \text{ тыс. руб.} = 652 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем коэффициент эффективности мероприятий:

$$Кэ = ЧП / \sum Z = 652 \text{ тыс. руб.} / 200 \text{ тыс. руб.} = 3,26$$

Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

$$\mathcal{E} = ЧП - 3, 652 - 200 = 452 \text{ тыс. руб.}$$

Мой доклад окончен.

Спасибо за внимание.