

Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ
(КОРПОРАТИВНОЙ) СЕТИ, ПУТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ.
НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ПК РОЛАТЕКС».

Выполнил: Лекарев В.В.

Научный руководитель:

Зав.кафедрой торгового дела и рекламы, канд. экон. наук, доцент

Стребкова Л.Н.

Новосибирск 2022

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

2

Цель исследования – анализ коммерческой деятельности в розничной торговой сети и определение путей ее развития.

Задачи:

- изучить сущность и особенности коммерческой деятельности розничных торговых сетей;
- рассмотреть методологию оценки эффективности коммерческой деятельности розничной торговой сети и пути ее развития
- провести оценку эффективности коммерческой деятельности сетевого розничной торговой сети «Rolatex»;
- разработать рекомендации по развитию коммерческой деятельности розничной торговой сети «Rolatex».

ОБЪЕКТ, ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

3

Объект исследования – розничная торговля.

Предмет исследования – коммерческая деятельность розничной торговой сети.

Методы исследования – анализ источников, сравнение, наблюдение, метод графических данных, опрос и др.

ОСОБЕННОСТИ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

4

Единая для всех объектов торговой сети инфраструктурная сеть

Единая для всех торговых объектов сети товарная специализация

Единый для всех торговых объектов сети торговый знак

Единый орган управления, осуществляющий руководство всеми объектами торговой сети

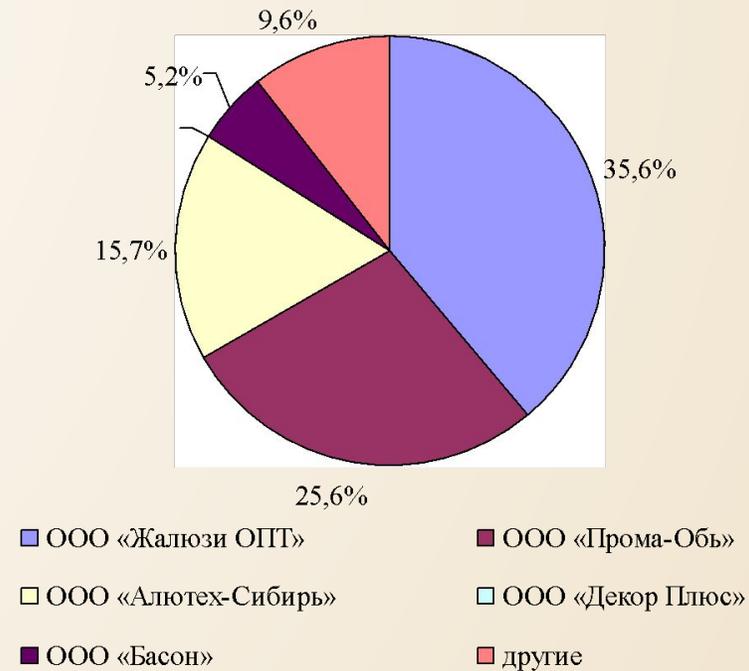
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПК РОЛАТЕКС» ЗА 2018-2020 ГГ.

5

| Показатель | Значение, тыс. руб. | | | Изменение | |
|--|---------------------|---------|---------|----------------------|-------------|
| | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | абс. изм., тыс. руб. | отн. изм, % |
| 1. Выручка | 67 754 | 97 135 | 106 056 | 38 302 | 56,5 |
| 2. Расходы по обычным видам деятельности | 63 263 | 90 318 | 98 314 | 35 051 | 55,4 |
| 3. Валовая (маржинальная) прибыль | 4 491 | 6 817 | 7 742 | 3 251 | 72,4 |
| 4. Коммерческие и управленческие расходы | 0 | 0 | 0 | - | - |
| 5. Прибыль (убыток) от продаж | 4 491 | 6 817 | 7 742 | 3 251 | 72,4 |
| 6. Прибыль до налогообложения | 2 241 | 5 665 | 6 002 | 3 761 | 167,8 |
| 6. Проценты к уплате | - | - | 123 | 123 | - |
| 7. Налог на прибыль | 1 082 | 1 585 | 1 533 | 451 | 41,7 |
| 8. Чистая прибыль (убыток) | 1 159 | 4 080 | 4 346 | 3 187 | 275,0 |

СТРУКТУРА ПОСТАВЩИКОВ ТОВАРОВ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ ПО ОБЪЕМУ ПОСТАВОК В ООО «ПК РОЛАТЕКС» ЗА 2020 Г.

6

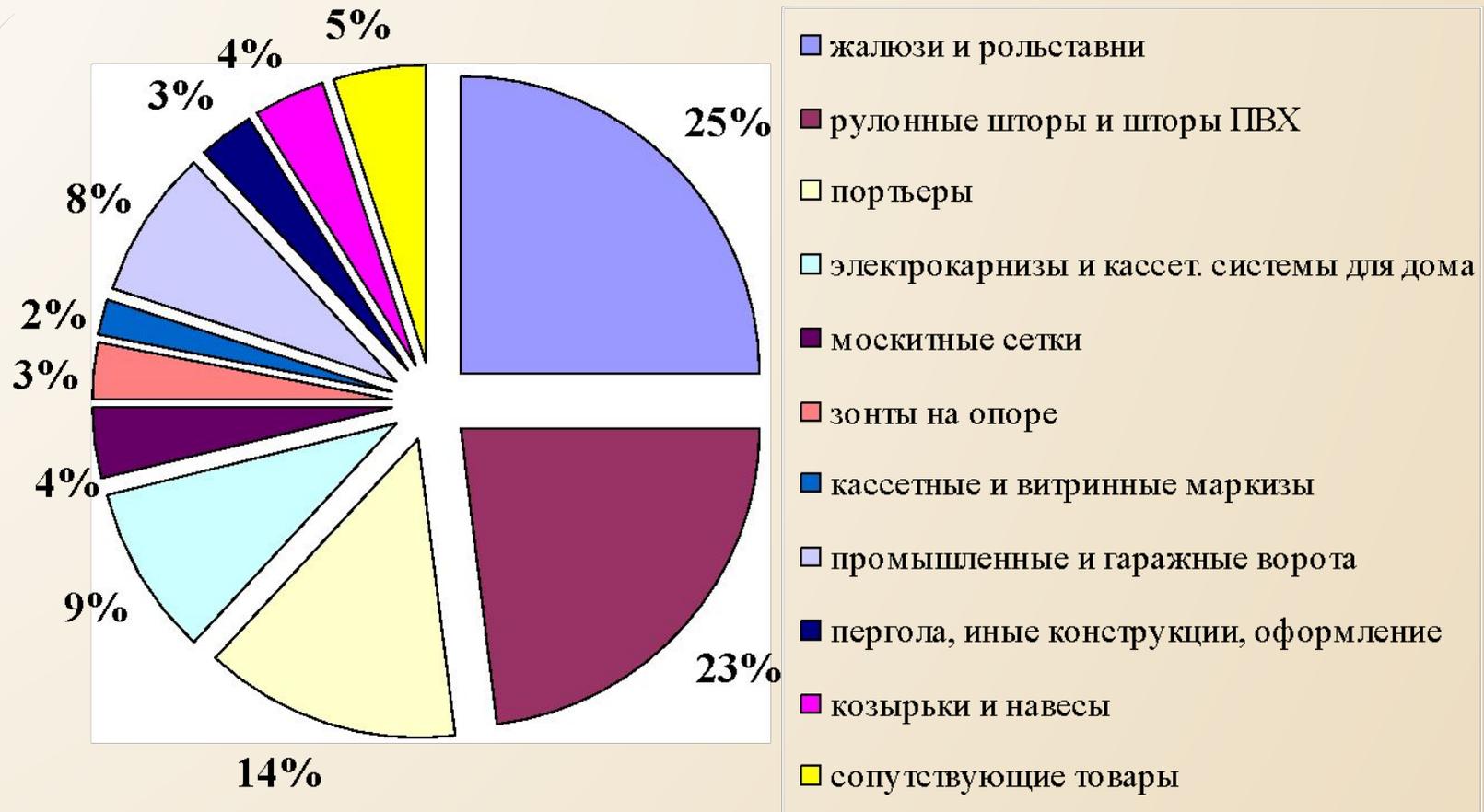


АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПОСТАВЩИКАМИ ООО «ПК РОЛАТЕКС»

| Поставщики | Выполнение договоров, % |
|--|-------------------------|
| ООО «Жалюзи ОПТ» | 96,1 |
| ООО «Прома-Обь» | 95,3 |
| ООО «Алютех-Сибирь» | 97,6 |
| ООО «Фабрика инновационных материалов» | 97,5 |
| ООО «Басон» | 100,0 |
| Другие | 98,2 |
| Всего в среднем | 97,4 |

СТРУКТУРА ПРОДАЖ ТОВАРНЫХ ГРУПП ООО «ПК РОЛАТЕКС», % ЗА 2020 Г.

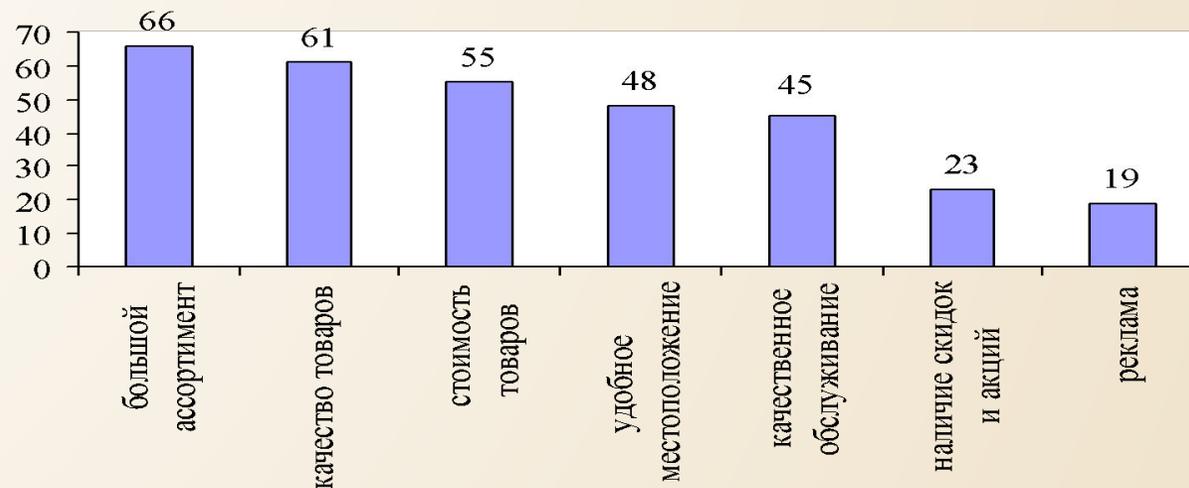
7



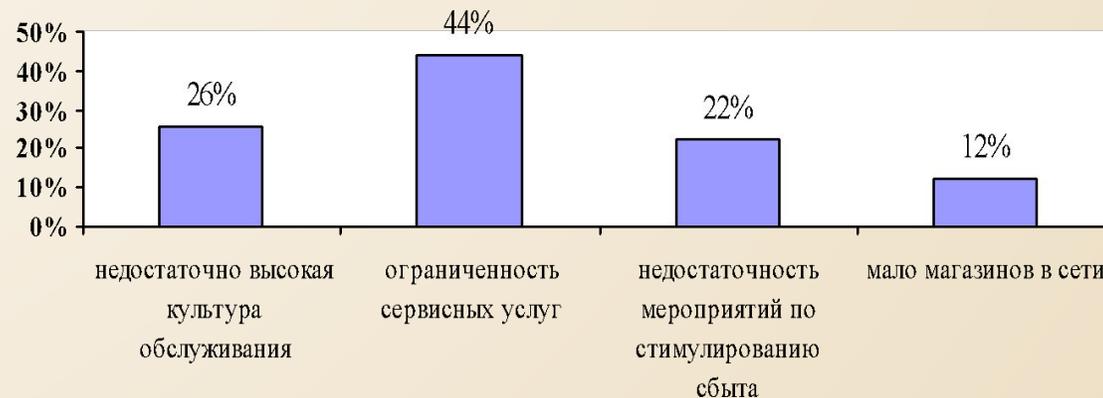
РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА ПОКУПАТЕЛЕЙ (ЧАСТЬ)

8

Причины выбора магазинов сети «Rolatex» (ООО «ПК Ролатекс»), %



Недостатков магазинов сети «Rolatex» (ООО «ПК Ролатекс») по мнению покупателей



Рекомендации по совершенствованию закупочной работы:

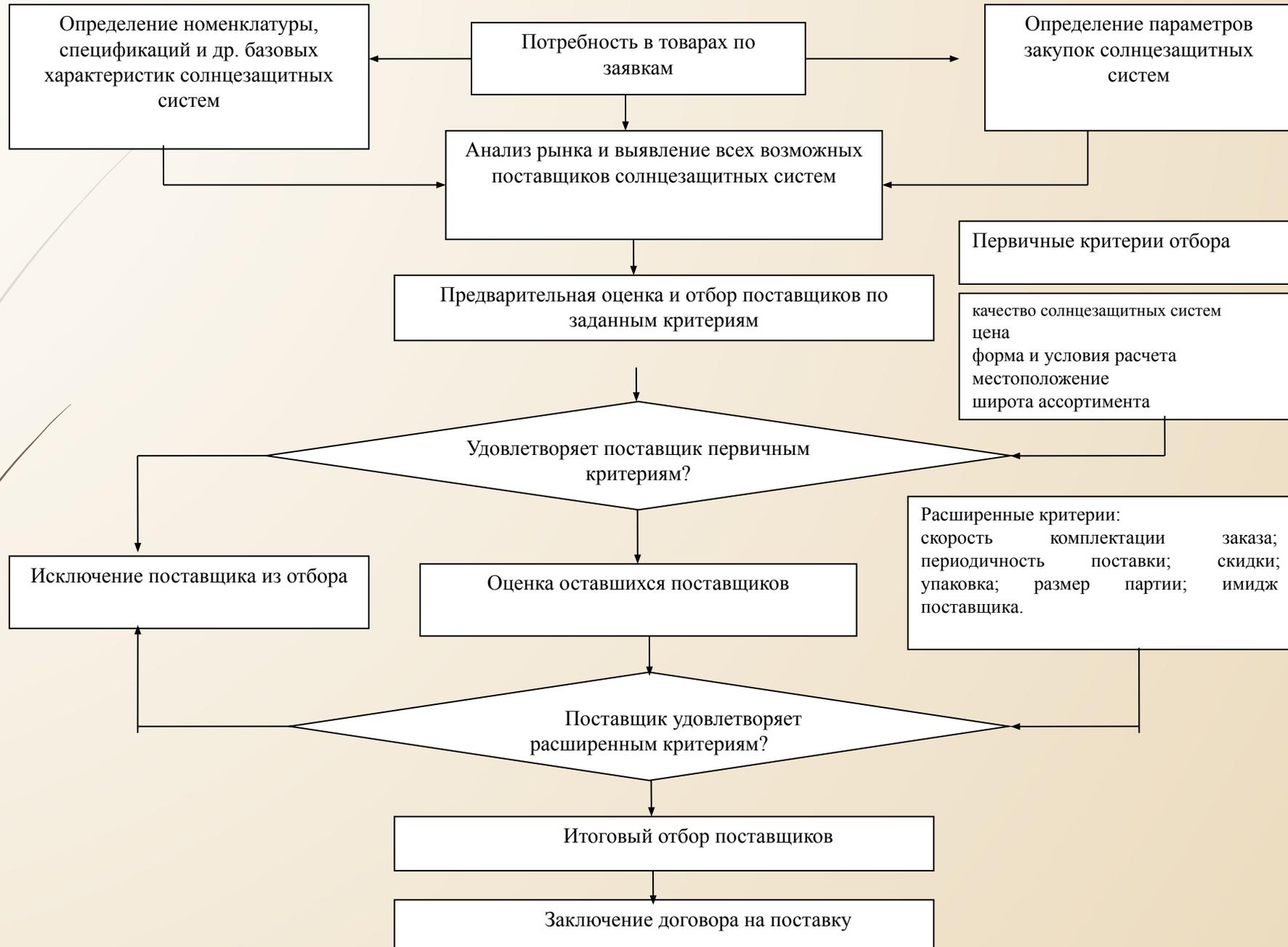
- поиск новых поставщиков с поставками «точно в срок»;
- контроль выполнения договорных обязательств;
- внедрение специалиста по договорной и претензионной работе.

Рекомендации по повышению эффективности продажи и торгового обслуживания:

- внедрение мониторинга и контроля качества обслуживания с помощью анализа удовлетворенности покупателей, анализа жалоб и предложений покупателей, оценки методом «тайный покупатель»;
- разработка и внедрение новых услуг;
- внедрение новых мероприятий по стимулированию сбыта.

АЛГОРИТМ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА ДЛЯ ТОРГОВОЙ СЕТИ ООО «ПК РОЛАТЕКС»

10



ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ МЕТОДОМ «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ» МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ СОЛНЦЕЗАЩИТНЫХ СИСТЕМ В ТОРГОВОЙ СЕТИ ООО «ПК РОЛАТЕКС»

11



НАКОПИТЕЛЬНЫЕ СКИДКИ В ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ НА ТОВАРЫ – РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДОМА (ИНТЕРЬЕРА)

| Сумма | Размер скидки | Бонус |
|--------------------|---------------|--|
| Свыше 30 000 руб. | 5% | - |
| Свыше 50 000 руб. | 10% | При накоплении обозначенной суммы – покрывало в подарок. |
| Свыше 100 000 руб. | 15% | При накоплении обозначенной суммы – портьеры или миникассетная система в подарок |

Благодарю за внимание!