

Индивидуальное задание

AYA style

Ковальчук Анастасия
Побережна Виктория
Ильина Анастасия

План

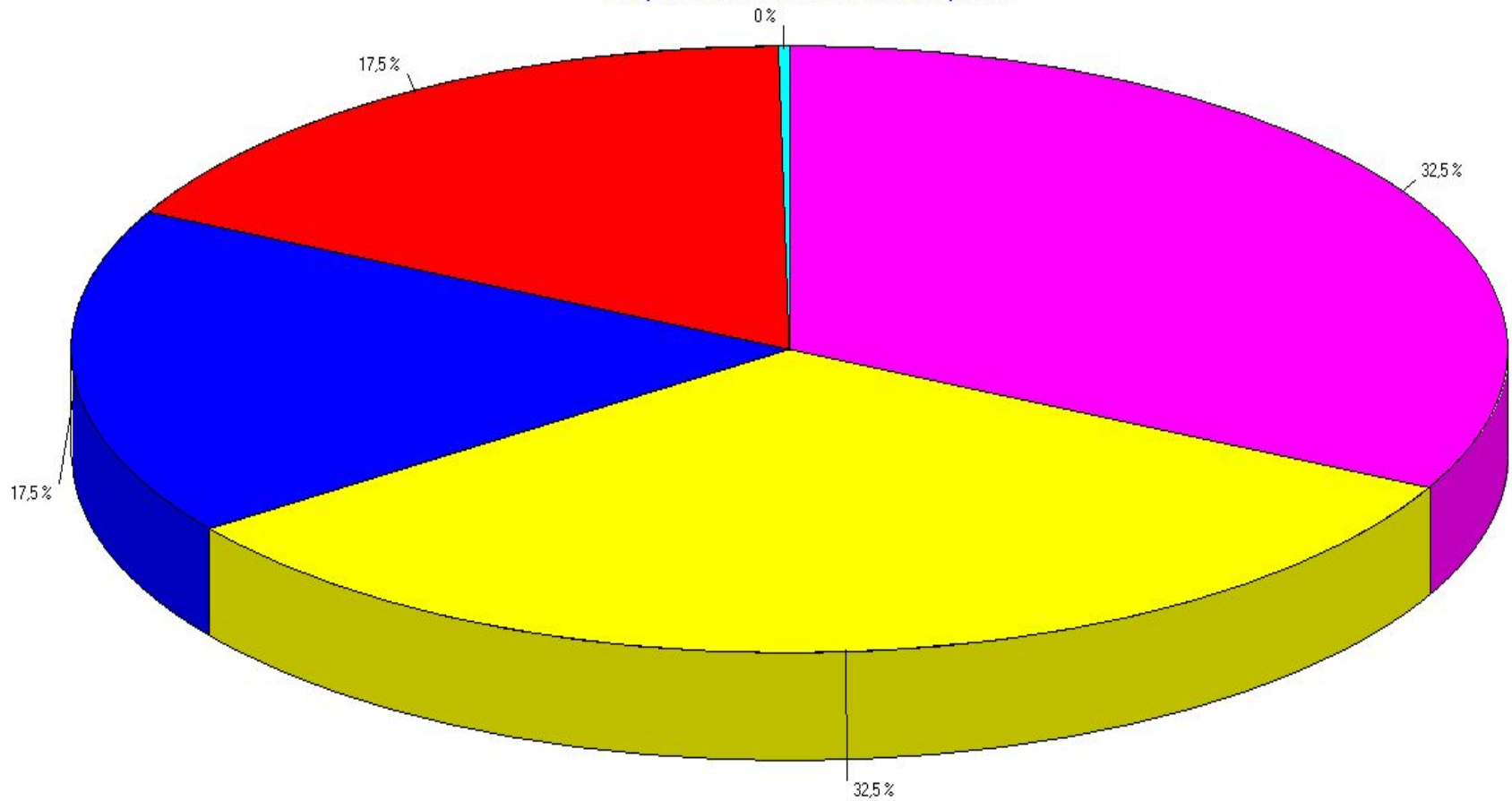
- I. Рынок
- II. Товар
- III. Поддержка сбыта
- IV. Бюджет

Цель проекта оценить рыночные позиции предприятия AVA style в условиях конкуренции.



РЫНОК

Распределение сбыта по сегментам рынка



- Юридические лица (0,00%)
- Физические лица - casual style - Женаты/замужем (32,50%)
- Физические лица - casual style - Одинокие (32,50%)
- Физические лица - business style - Работающие (17,50%)
- Физические лица - business style - Не работающие (17,50%)

Анализ конкурентов

- Ostin
- RESERVED
- Dilvin
- МОНИТО
- New Yorker
- Дисконт-центр
- Одежда Италия
- Одежда Китай
- 7 км

Присутствие конкурентов на сегментах рынка

Юридические лица		Физические лица		
Конкуренты	casual style		business style	
	Женаты/замужем	Одинокие	Работающие	Не работающие
Италия Одежда	очень высокое	высокое	среднее	среднее
Одежда Китай	высокое	среднее	низкое	низкое
7 км	среднее	среднее	низкое	низкое
ostin	высокое	высокое	высокое	высокое
RESERVED	высокое	высокое	высокое	высокое
Dilvin	высокое	высокое	среднее	среднее
MONITO	высокое	высокое	высокое	высокое
New Yorker	высокое	высокое	среднее	среднее
Дисконт-центр	среднее	среднее	низкое	среднее



Товар

- Все что может удовлетворить нужду или потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления

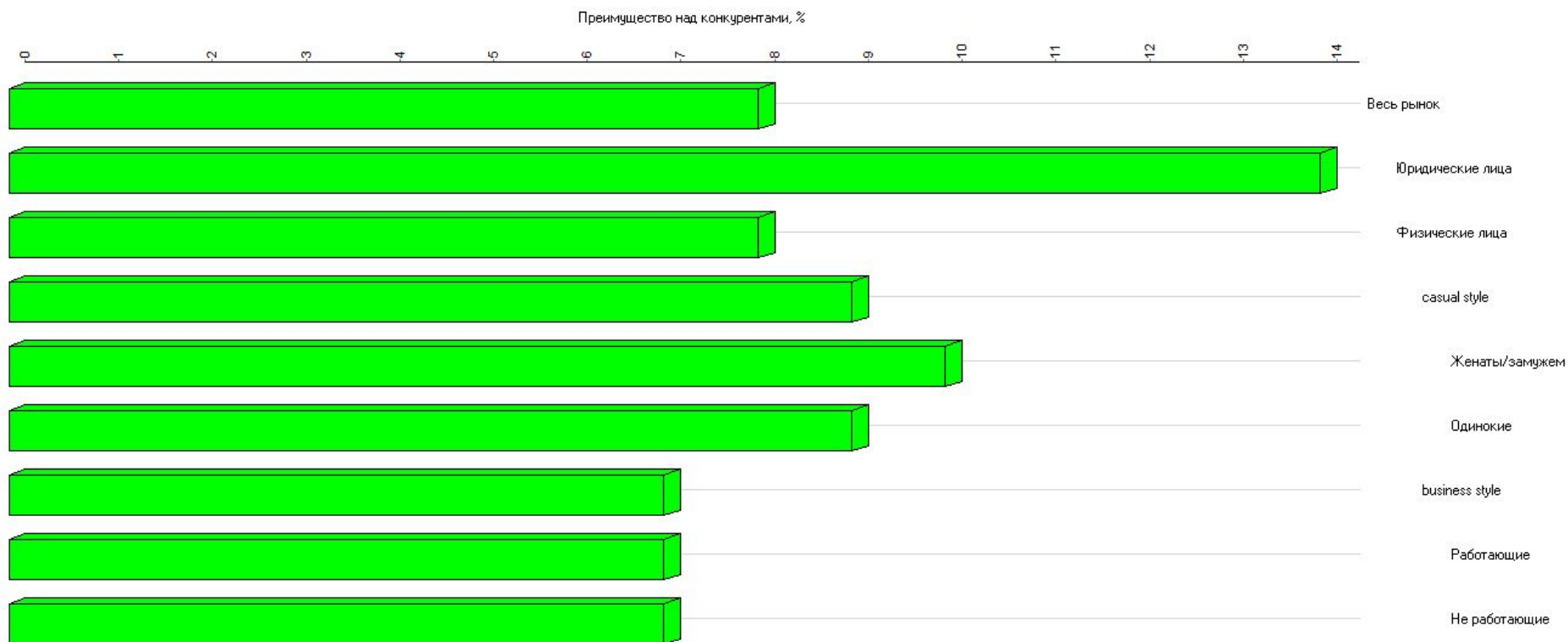


Важность характеристик для сегментов рынка

		Юридические лица		Физические лица	
Тип	Характеристики	casual style		business style	
		Женаты/замужем	Одинокие	Работающие	Не работающие
Потребительские	Название	второстепенно	второстепенно	второстепенно	второстепенно
Потребительские	Дизайн	второстепенно	важно	важно	важно
Потребительские	Удобство	важно	важно	важно	важно
Потребительские	Натуральность	важно	важно	важно	важно
Потребительские	Стиль	важно	важно	важно	важно
Потребительские	Современность	важно	важно	важно	важно
Цена	При оплате наличными	важно	важно	важно	важно
Цена	С рекламной скидкой	очень важно	очень важно	важно	очень важно
Цена	С сезонной скидкой	важно	важно	важно	важно
Цена	Для постоянных клиентов	важно	важно	очень важно	важно
Цена	Для остатков товара	важно	важно	важно	важно
Продажа	Условия оплаты	важно	важно	важно	важно
Продажа	График работы	важно	важно	очень важно	второстепенно
Продажа	Оформление торговых помещений	второстепенно	второстепенно	второстепенно	второстепенно
Продажа	Торговое оборудование	второстепенно	второстепенно	второстепенно	второстепенно
Продажа	Работа персонала	важно	важно	важно	важно
Продажа	Внешний вид персонала	второстепенно	второстепенно	второстепенно	второстепенно
Продажа	Уборка торговых помещений	важно	важно	важно	важно
Продажа	Ассортимент	важно	важно	очень важно	очень важно
Продажа	Обновление ассортимента	важно	важно	важно	важно
Продажа	Возврат при наличии дефектов	важно	важно	важно	важно
Обслуживание	Оплата картой	важно	важно	важно	важно
Обслуживание	Консультирование	важно	важно	важно	важно
Розн.упаковка	Материал	важно	важно	важно	важно
Розн.упаковка	Цвет	не существенно	не существенно	не существенно	не существенно
Розн.упаковка	Реклама на упаковке	второстепенно	второстепенно	второстепенно	второстепенно

Сравнительный анализ по товару

Конкурентоспособность на сегментах рынка



Оценка конкурентоспособности

■ Неудовлетворительная ■ Неустойчивая ■ Удовлетворительная

Наиболее привлекательный сегмент рынка

Юридические лица

Преимущество - 14%, конкурентоспособность - удовлетворительная.

В рекламе рекомендуется опираться на:

Тип	Характеристика	Балл
Розн.упаковка	Материал	7,9
Цена	Для постоянных клиентов	4,8
Продажа	Работа персонала	3,3
Обслуживание	Оплата картой	3,2
Цена	С рекламной скидкой	3,0

Для улучшения конкурентоспособности рекомендуется обратить внимание на:

Тип	Характеристика	Балл
Цена	Для остатков товара	-0,8

Конкуренты	Наше преимущество
MONITO	0%
Dilvin	2%
New Yorker	2%
ostin	2%
RESERVED	2%
Италия Одежда	5%
Дисконт-центр	21%
Одежда Китай	38%
7 км	46%

При обработке информации использовано:

	Количество
Конкурентов	9
Элементарных сегментов рынка	5
Типов характеристик	5
Характеристик	26

Анализ	Характеристики	Юридические	Физические	
Тип	Характеристики	Балл на рынке в целом		
Потребительские	Название	3,0		
Потребительские	Дизайн	2,0		
Потребительские	Удобство	0,0		
Потребительские	Натуральность	1,7		
Потребительские	Стиль	2,4		
Потребительские	Современность	0,0		
Цена	При оплате наличными	0,0		
Цена	С рекламной скидкой	3,0		
Цена	С сезонной скидкой	1,6		
Цена	Для постоянных клиентов	4,8		
Цена	Для остатков товара	-0,8		
Продажа	Условия оплаты	2,4		
Продажа	График работы	1,5		
Продажа	Оформление торговых помещений	1,6		
Продажа	Торговое оборудование	1,2		
Продажа	Работа персонала	3,3		
Продажа	Внешний вид персонала	1,2		
Продажа	Уборка торговых помещений	2,3		
Продажа	Ассортимент	0,0		
Продажа	Обновление ассортимента	0,9		
Продажа	Возврат при наличии дефектов	2,4		
Обслуживание	Оплата картой	3,2		
Розн.упаковка	Материал	7,9		
Розн.упаковка	Цвет	0,4		
Розн.упаковка	Реклама на упаковке	3,0		
Обслуживание	Консультирование	1,5		

Анализ		Характеристики		Юридические		Физические	
Тип	Характеристики	casual style		business style			
		Женаты/замужем ◆	Одинокие ◆	Работающие ◆	Не работающие ◆		
Потребительские	Название	3,8	2,9	2,1	2,3		
Потребительские	Дизайн	1,4	2,5	1,8	2,3		
Потребительские	Удобство	0,0	0,0	0,0	0,0		
Потребительские	Натуральность	2,1	1,7	1,2	1,7		
Потребительские	Стиль	2,8	2,5	1,8	2,3		
Потребительские	Современность	0,0	0,0	0,0	0,0		
Цена	При оплате наличными	0,0	0,0	0,0	0,0		
Цена	С рекламной скидкой	4,2	3,3	1,2	2,3		
Цена	С сезонной скидкой	2,1	1,7	1,2	1,1		
Цена	Для постоянных клиентов	5,6	4,2	6,0	3,4		
Цена	Для остатков товара	-0,7	-0,8	-0,6	-1,1		
Продажа	Условия оплаты	2,8	2,5	1,8	2,3		
Продажа	График работы	1,4	1,7	2,4	0,6		
Продажа	Оформление торговых помещений	2,1	1,7	1,2	1,1		
Продажа	Торговое оборудование	1,4	1,3	0,9	0,9		
Продажа	Работа персонала	4,2	3,3	2,4	2,3		
Продажа	Внешний вид персонала	1,4	1,3	0,9	0,9		
Продажа	Уборка торговых помещений	2,8	2,5	1,8	1,7		
Продажа	Ассортимент	0,0	0,0	0,0	0,0		
Продажа	Обновление ассортимента	1,4	0,8	0,6	0,6		
Продажа	Возврат при наличии дефектов	2,8	2,5	1,8	2,3		
Обслуживание	Оплата картой	3,5	3,3	2,4	3,4		
Розн.упаковка	Материал	6,9	8,3	8,3	8,5		
Розн.упаковка	Цвет	0,5	0,4	0,3	0,3		
Розн.упаковка	Реклама на упаковке	3,8	2,9	2,1	2,3		
Обслуживание	Консультирование	1,4	1,7	1,2	1,7		

Поддержка сбыта

Оценка стоимости мероприятий и отбор в бюджет рекламы

Реклама (7/7) | Стимулирование продаж (3/7) | Public relations (1/1) | Реклама (7/7) | Стимулирование продаж (3/7) | Public relations (1/1) | Прочее (0/0)

Стоимость	Включить в бюджет	Название
средняя	<input checked="" type="checkbox"/>	На упаковке
средняя	<input checked="" type="checkbox"/>	На ценниках
низкая	<input checked="" type="checkbox"/>	На одежде персонала
средняя	<input checked="" type="checkbox"/>	В местах продажи
высокая	<input checked="" type="checkbox"/>	Витринная
высокая	<input checked="" type="checkbox"/>	Наружная
средняя	<input checked="" type="checkbox"/>	Листовки для жителей микрорайона

Стоимость	Включить в бюджет	Название
средняя	<input type="checkbox"/>	Скидки постоянным покупателям
средняя	<input checked="" type="checkbox"/>	Рекламные скидки
средняя	<input checked="" type="checkbox"/>	Сезонные скидки
средняя	<input type="checkbox"/>	Распродажи
средняя	<input checked="" type="checkbox"/>	Дисконтные карты
низкая	<input type="checkbox"/>	Неокругленная цена - 9.95
средняя	<input type="checkbox"/>	Низкая начальная цена захвата рынка

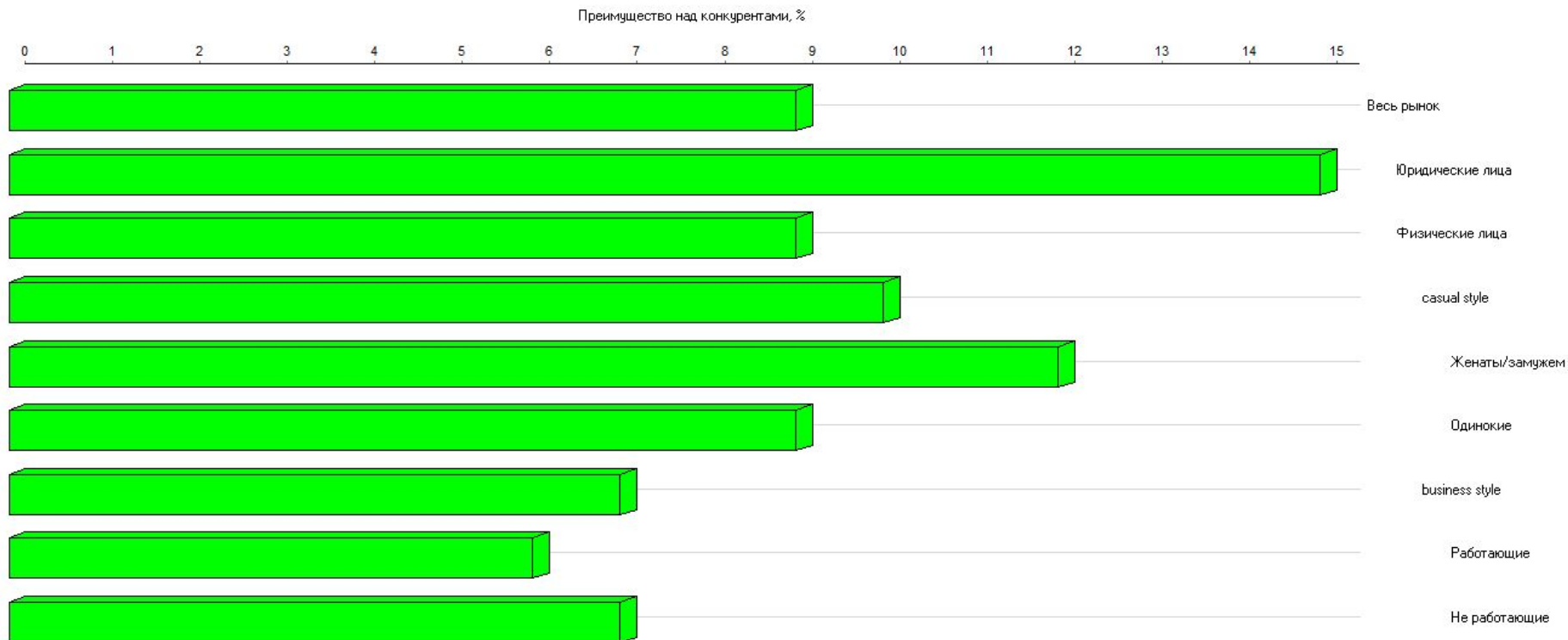
Реклама (7/7) | Стимулирование продаж (3/7) | Public relations (1/1) | Прочее (0/0)

Стоимость	Включить в бюджет	Название
средняя	<input checked="" type="checkbox"/>	Бесплатные лотереи

Эффективность мероприятий на сегментах рынка

		Юридические лица		Физические лица	
Тип	Мероприятия	casual style		business style	
		Женаты/замужем ◆	Одинокие ◆	Работающие ◆	Не работающие ◆
Public relations	Бесплатные лотереи	высокая	высокая	высокая	высокая
Стимулирование продаж	Низкая начальная цена захвата рынка	высокая	высокая	высокая	высокая
Стимулирование продаж	Неокругленная цена - 9.95	средняя	средняя	средняя	средняя
Стимулирование продаж	Дисконтные карты	средняя	средняя	средняя	средняя
Стимулирование продаж	Распродажи	высокая	высокая	высокая	высокая
Стимулирование продаж	Сезонные скидки	высокая	высокая	высокая	высокая
Стимулирование продаж	Рекламные скидки	высокая	высокая	высокая	высокая
Стимулирование продаж	Скидки постоянным покупателям	высокая	высокая	высокая	высокая
Реклама	Листовки для жителей микрорайона	средняя	средняя	низкая	средняя
Реклама	Наружная	средняя	средняя	средняя	средняя
Реклама	Витринная	средняя	средняя	средняя	средняя
Реклама	В местах продажи	средняя	средняя	средняя	средняя
Реклама	На одежде персонала	низкая	низкая	низкая	низкая
Реклама	На ценниках	низкая	низкая	низкая	низкая
Реклама	На упаковке	средняя	средняя	средняя	средняя

Поддержка сбыта на сегментах рынка



Оценка поддержки сбыта

Неудовлетворительная Неустойчивая Удовлетворительная

Тип отчета Рынок Рекомендации Конкуренты Статистика

Поддержка сбыта наиболее эффективна на сегменте

Юридические лица

Преимущество - 15%, степень поддержки сбыта - удовлетворительная.

Лидеры по критерию эффективность/стоимость

Тип	Мероприятие	Эффект./Стоим.
Стимулирование п...	Неокругленная цена - 9.95	2,0
Стимулирование п...	Низкая начальная цена захвата рынка	2,0
Public relations	Бесплатные лотереи	2,0
Стимулирование п...	Распродажи	2,0
Стимулирование п...	Скидки постоянным покупателям	2,0

Тип отчета Рынок Рекомендации Конкуренты Статистика

Конкуренты	Наше преимущество
Dilvin	0%
MONITO	0%
New Yorker	0%
ostin	0%
RESERVED	0%
Италия Одежда	11%
Дисконт-центр	13%
Одежда Китай	50%
7 км	54%

Тип отчета Рынок Рекомендации Конкуренты Статистика

При обработке информации использовано:

	Количество
Конкурентов	9
Элементарных сегментов рынка	5
Типов мероприятий	3
Мероприятий	15

Анализ		Мероприятия		Юридические		Физические	
Тип	Мероприятия	Балл	◆	Эффект./ Стоим.	◆		
Реклама	На упаковке	5,0		1,0			
Реклама	На ценниках	0,8		0,5			
Реклама	На одежде персонала	2,1		1,0			
Реклама	В местах продажи	1,6		1,0			
Реклама	Витринная	1,6		0,5			
Реклама	Наружная	0,0		0,5			
Реклама	Листовки для жителей микрорайона	4,8		0,9			
Стимулирование продаж	Скидки постоянным покупателям	3,3		2,0			
Стимулирование продаж	Рекламные скидки	3,3		2,0			
Стимулирование продаж	Сезонные скидки	3,3		2,0			
Стимулирование продаж	Распродажи	3,3		2,0			
Стимулирование продаж	Дисконтные карты	3,2		1,0			
Стимулирование продаж	Неокругленная цена - 9.95	1,6		2,0			
Стимулирование продаж	Низкая начальная цена захвата рынка	0,0		2,0			
Public relations	Бесплатные лотереи	11,8		2,0			

Тип	Мероприятия	casual style		business style	
		Женаты/замужем ◆	Одинокие ◆	Работающие ◆	Не работающие ◆
Реклама	На упаковке	6,3	5,0	3,6	4,0
Реклама	На ценниках	1,0	0,8	0,6	0,6
Реклама	На одежде персонала	2,8	2,1	1,5	1,4
Реклама	В местах продажи	2,1	1,7	1,2	1,1
Реклама	Витринная	2,1	1,7	1,2	1,1
Реклама	Наружная	0,0	0,0	0,0	0,0
Реклама	Листовки для жителей микрорайона	6,9	5,0	1,8	3,4
Стимулирование продаж	Скидки постоянным покупателям	4,2	3,3	2,4	2,3
Стимулирование продаж	Рекламные скидки	4,2	3,3	2,4	2,3
Стимулирование продаж	Сезонные скидки	4,2	3,3	2,4	2,3
Стимулирование продаж	Распродажи	4,2	3,3	2,4	2,3
Стимулирование продаж	Дисконтные карты	3,5	3,3	2,4	3,4
Стимулирование продаж	Неокругленная цена - 9.95	2,1	1,7	1,2	1,1
Стимулирование продаж	Низкая начальная цена захвата рынка	0,0	0,0	0,0	0,0
Public relations	Бесплатные лотереи	15,3	11,7	8,3	9,1

Бюджет

Параметры бюджетирования

Финансовый период

Месяц

Год

Начало

Январь

2020

Окончание

Декабрь

2020

Денежная единица

тыс.руб.

Состояние на начало периода

Объем продаж (выручка)

550

тыс.руб.

Расходы на рекламу

100

тыс.руб.

Производственные расходы

1000

тыс.руб.

Прогноз продаж на Январь 2020 - Декабрь 2020 в тыс.руб.

		Месячный		Квартальный		Годовой																			
Тип	Каналы сбыта	Январь 2020		Февраль 2020		Март 2020		Апрель 2020		Май 2020		Июнь 2020		Июль 2020		Август 2020		Сентябрь 2020		Октябрь 2020		Ноябрь 2020		Декабрь 2020	
		План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт		
Ро...	свой магазин	300	250	400	350	450	400	450	450	450	470	500	500	500	520	550	550	550	550	550	600	600	570	600	650

		Месячный		Квартальный		Годовой									
Тип	Каналы сбыта	I квартал 2020		II квартал 2020		III квартал 2020		IV квартал 2020							
		План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт		
Ро...	свой магазин	1150	1000	1400	1420	1600	1620	1750	1820						

		Месячный		Квартальный		Годовой			
Тип	Каналы сбыта	2020							
		План	Факт						
Ро...	свой магазин	5900	5860						

Производственные расходы

Выбрать	Название
<input checked="" type="checkbox"/>	Зарботная плата
<input checked="" type="checkbox"/>	Закупка товара
<input type="checkbox"/>	Транспорт
<input type="checkbox"/>	Таможня
<input type="checkbox"/>	Сырье
<input checked="" type="checkbox"/>	Оборудование
<input type="checkbox"/>	Комплектующие
<input type="checkbox"/>	Проценты за кредит
<input type="checkbox"/>	Страховка
<input checked="" type="checkbox"/>	Аренда
<input type="checkbox"/>	Связь
<input type="checkbox"/>	Коммунальная
<input type="checkbox"/>	Концелярские
<input type="checkbox"/>	Накладные
<input type="checkbox"/>	Представительские
<input type="checkbox"/>	Командировки
<input type="checkbox"/>	Некоммерческие
<input type="checkbox"/>	Непредвиденные



Сводный бюджет на Январь 2020 - Декабрь 2020 в тыс.руб.

Месячный	Квартальный	Годовой	Анализ																						
Название	Январь 2020		Февраль 2020		Март 2020		Апрель 2020		Май 2020		Июнь 2020		Июль 2020		Август 2020		Сентябрь 2020		Октябрь 2020		Ноябрь 2020		Декабрь 2020		
	План	Факт	План	Факт	Пл...	Ф...	План	Ф...	Пл...	Ф...	Пл...	Ф...	Пл...	Ф...	Пл...	Ф...	Пл...	Ф...	План	Факт	План	Факт	План	Ф...	
Выручка (прогн...	300	250	400	350	450	400	450	450	450	470	500	500	500	520	550	550	550	550	550	600	600	570	600	650	
Рекламные рас...	39	34	0	0	10	8	3	3	1	1	11	8	27	25	2	2	7	5	3	3	0	0	0	0	
Зарботная плата	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	200
Закупка товара	400	400			100	100	150	150	150	150	200	200	50	50	150	150	150	150	200	200	120	100	200	200	
Оборудование	300	260																							
Аренда	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	90	90	90	90	90	

Месячный	Квартальный	Годовой	Анализ								
Название	I квартал 2020		II квартал 2020		III квартал 2020		IV квартал 2020				
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	
Выручка (прогн...	1150	1000	1400	1420	1600	1620	1750	1820			
Рекламные рас...	49	42	15	12	36	32	3	3			
Зарботная плата	450	450	450	450	450	450	450	500			
Закупка товара	500	500	500	500	350	350	520	500			
Оборудование	300	260									
Аренда	240	240	240	240	240	240	260	270			

Месячный	Квартальный	Годовой	Анализ		
Название	2020				
	План	Факт			
Выручка (прогн...	5900	5860			
Рекламные рас...	103	89			
Зарботная плата	1800	1850			
Закупка товара	1870	1850			
Оборудование	300	260			
Аренда	980	990			

Полный баланс на

Май

2020

Учесть состояние на начало периода бюджетирования

	План	Факт
Выручка (прогноз продаж)	2600	2470
Рекламные расходы	153	146
Производственные расходы	3250	3210
Прибыль	-803	-886
Точка безубыточности	Ноябрь 2020	Ноябрь 2020

Баланс за период

с

Января

2020

по

Декабрь

2020

	План	Факт
Выручка (прогноз продаж)	5900	5860
Рекламные расходы	103	89
Производственные расходы	4950	4950
Прибыль	847	821

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**