

# ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Тема работы: «Проект  
стратегического развития  
предприятия на примере ООО  
«Концепт Групп»

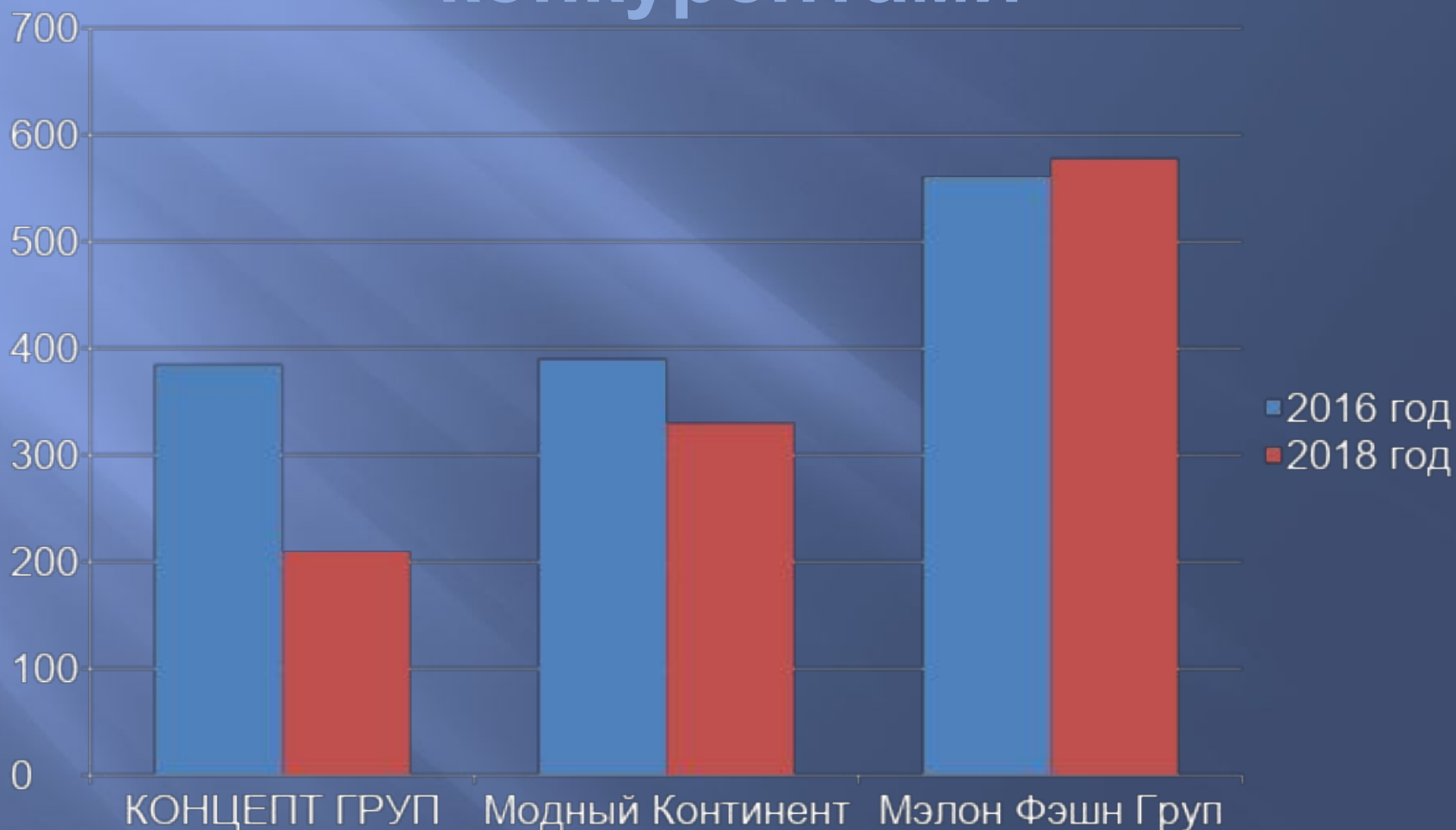
Задание выполнил(а): студентка группы  
51М-41, Рябева Т.В.

Задание проверил(а): к.э.н., Колесникова А.

# Цели и задачи исследования.

- Оценка финансово-экономических показателей ООО «КОНЦЕПТ ГРУП».
- Выявление недостатков существующей стратегии развития предприятия на основе полученных данных.
- Разработка рекомендаций по изменению стратегии развития предприятия.
- Внедрение новой стратегии в ООО «КОНЦЕПТ ГРУП»

# Изменение количества магазинов в сравнении с основными конкурентами



# SWOT-анализ ООО «КОНЦЕПТ ГРУП»

	<b>Возможности(О)</b> 1.Простота выхода на новые рынки. 2.Возможность манипулировать ценами, несмотря на действия конкурентов. 3.Создание лимитированных коллекций премиального качества.	<b>Угрозы(Т)</b> 1.Повышение курса валют. 2.Переизбыток предложения на рынке. 3.Агрессивная реклама конкурентов.
<b>Сильные стороны(S)</b> 1.Бренд. 2.Разнообразие товаров. 3.Невысокая стоимость.	Возможность заключать франчайзинговые контракты и открывать собственные магазины в регионах с еще низким уровнем конкуренции. Создание более дорогой линейки лимитированной продукции из экологичных материалов и т.д.	Из-за низкой цены компания пострадает при росте курса валют, так как производство находится в странах азии. Наблюдается серьезный скачок в продажах компаний, использующих рекламу на ТВ.
<b>Слабые стороны(W)</b> 1.Неэффективная работа по развитию. 2.Провальная маркетинговая стратегия. 3.Зависимость от производства	Компания упускает возможности монополизировать легкодоступные в плане логистики рынки. Акции вынуждают компанию продавать товары по	Если стратегия компании не изменится, она не сможет конкурировать с другими гигантами масс-маркета России, которые вкладывают в рекламу средства, сэкономленные на аренде и

# Факторы, влияющие на выбор стратегии развития предприятия.

Политические факторы	Экономические факторы
<ul style="list-style-type: none"><li>- положительное влияние санкций на развитие отечественного рынка одежды;</li><li>- политическая стабильность гарантирует постоянный спрос без колебаний;</li><li>- проведение различных спортивных мероприятий, привлекающих туристов.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- рост курса иностранных валют стимулирует покупку отечественного товара;</li><li>- серьезное повышение цены на бензин усложнило логистику;</li><li>- себестоимость продукта напрямую зависит от колебания курса валют;</li><li>- рост благосостояния граждан увеличивает спрос;</li><li>- доступность бизнеса позволяет расширять франчайзинговую сеть во всех регионах.</li></ul>
Социальные факторы	Технологические факторы
<ul style="list-style-type: none"><li>- Увеличение рождаемости;</li><li>- Переход от качества к количеству в одежде;</li><li>- изменение культурных ценностей (модная одежда для маленьких детей);</li><li>- склонность к покупке товаров уже зарекомендовавших себя брендов;</li><li>- сильное влияние молодежных субкультур на тенденции в моде;</li><li>- склонность потребителей копировать образы популярных - тяга потребителей к товару из качественного сырья</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- интенсивное развитие интернет-торговли;</li><li>- невозможность патентовать новые идеи на рынке одежды;</li><li>- выбор в способах рекламы продукции;</li><li>- появление новых материалов увеличивает интерес потребителя к одежде из них;</li><li>- отрасль требует создание продукта, способного заменить ушедшие с рынка европейские марки.</li></ul>

# Основные проблемы.

- Интернет - магазин.
- Соккрытие финансовой отчетности.
- Нежелание развивать связи центр – периферия.
- Отсутствие стратегии развития в новых регионах.

# Способы решения основных проблем.

- ▣ Территориальное расширение в Дальневосточный ФО и Сибирь.
- ▣ Смена ген.директора и высшего менеджмента.
- ▣ Создание системы, позволяющей персоналу коммуницировать для улучшения качества работы.
- ▣ Перемещение интернет-магазина со складов в розничные магазины.

# Форум для сотрудников.

- Огромное количество категорий с возможностью гибкого поиска интересующих тем.
- Легкость в настраивании работы форума.
- Ограничения для просмотра тем.
- Сохранение всей поступающей информации.
- Профили сотрудников с подробным описанием.
- Четкая структура обсуждения.
- Возможность создания голосования.



# Интернет-магазин.

1. Распределение функций по его обслуживанию между различными департаментами
2. Передача некоторых обязанностей розничным магазинам
3. Сокращение количества выпускаемой продукции

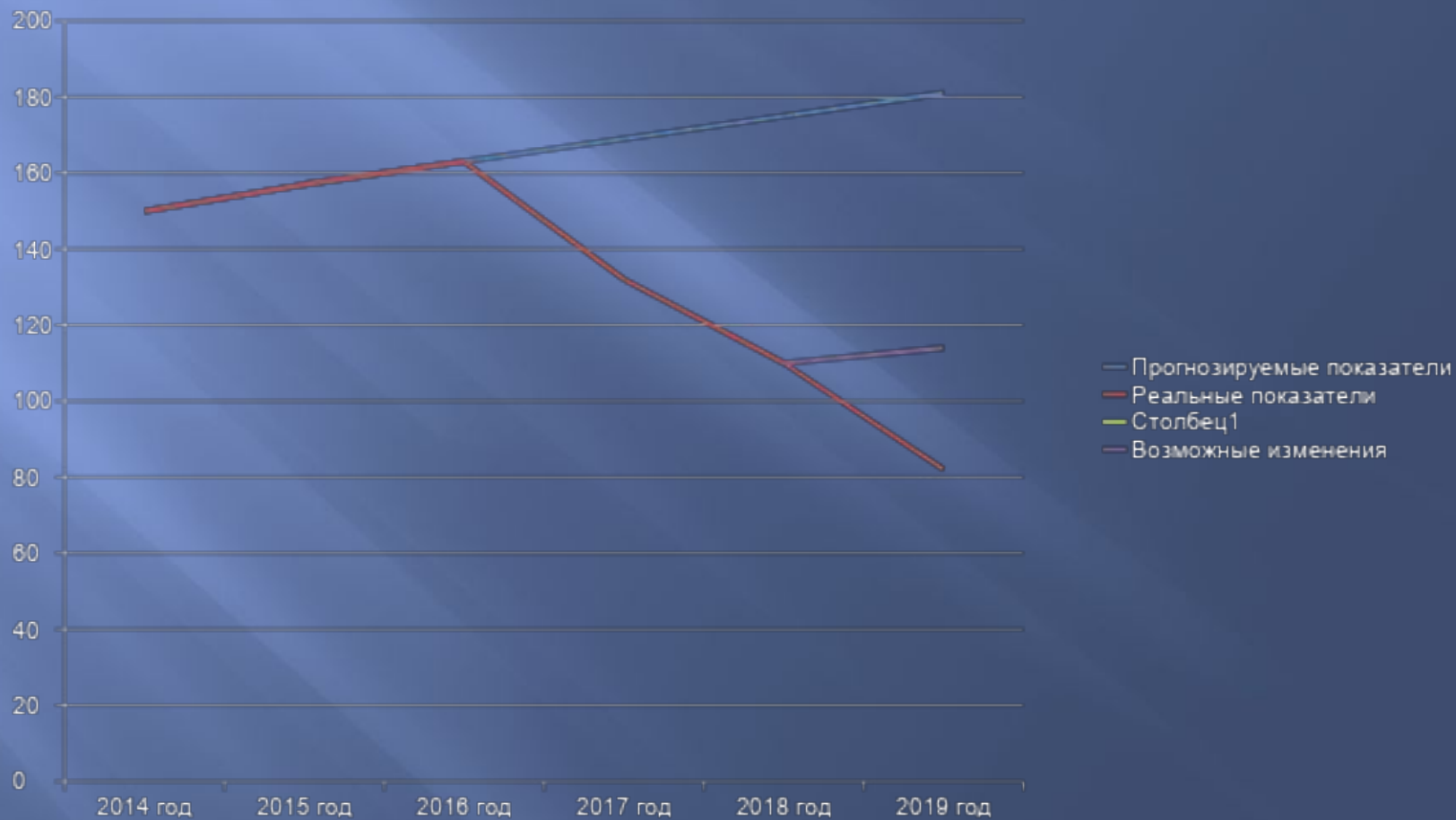
# Условия продажи франшизы ООО «Концепт Групп»

- 1. Право пользования зарегистрированной торговой маркой Concept Club, Acoola, Infinity Lingerie.
- 2. Содействие в поиске торговых площадей и оказание юридической помощи в заключении договоров аренды.
- 3. Бесплатная разработка индивидуального дизайн - проекта и архитектурного.  
1 800 000 – 2 100 000 рублей.

# Анализ поступлений от продаваемых франшиз

	Выручка от франшизных предприятий (тыс.руб)	Количество франшизных предприятий (в том числе новых)	Затраты усредненные (тыс.руб)	Финансовый результат (тыс.руб)
2015 год	3 538 443	150(7)	- 2 747 230	791 213
2016 год	4 638 540	157(6)	- 3 781 888	856 652
2017 год	3 426 566	130(2)	- 2 918 599	507 967
2018 год	3 099 813	110(0)	- 2 652 725	447 088

# Динамика покупки франшиз.



# Возможности компании и региона.

- ▣ *1. Помощь компании в развитии..*
- ▣ *2. Освоение нового рынка.*
- ▣ *3. Увеличение объема продаж.*
- ▣ *4. Снижение расходов на логистику.*
- ▣ *5. Разработка новых коллекций и брендов.*
- ▣ *6. Создание рабочих мест для местного населения.*
- ▣ *7. Вклад в развитие региона.*
- ▣ *8. Перспектива развития на всей территории Сибири.*

**Спасибо за внимание!**