

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

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

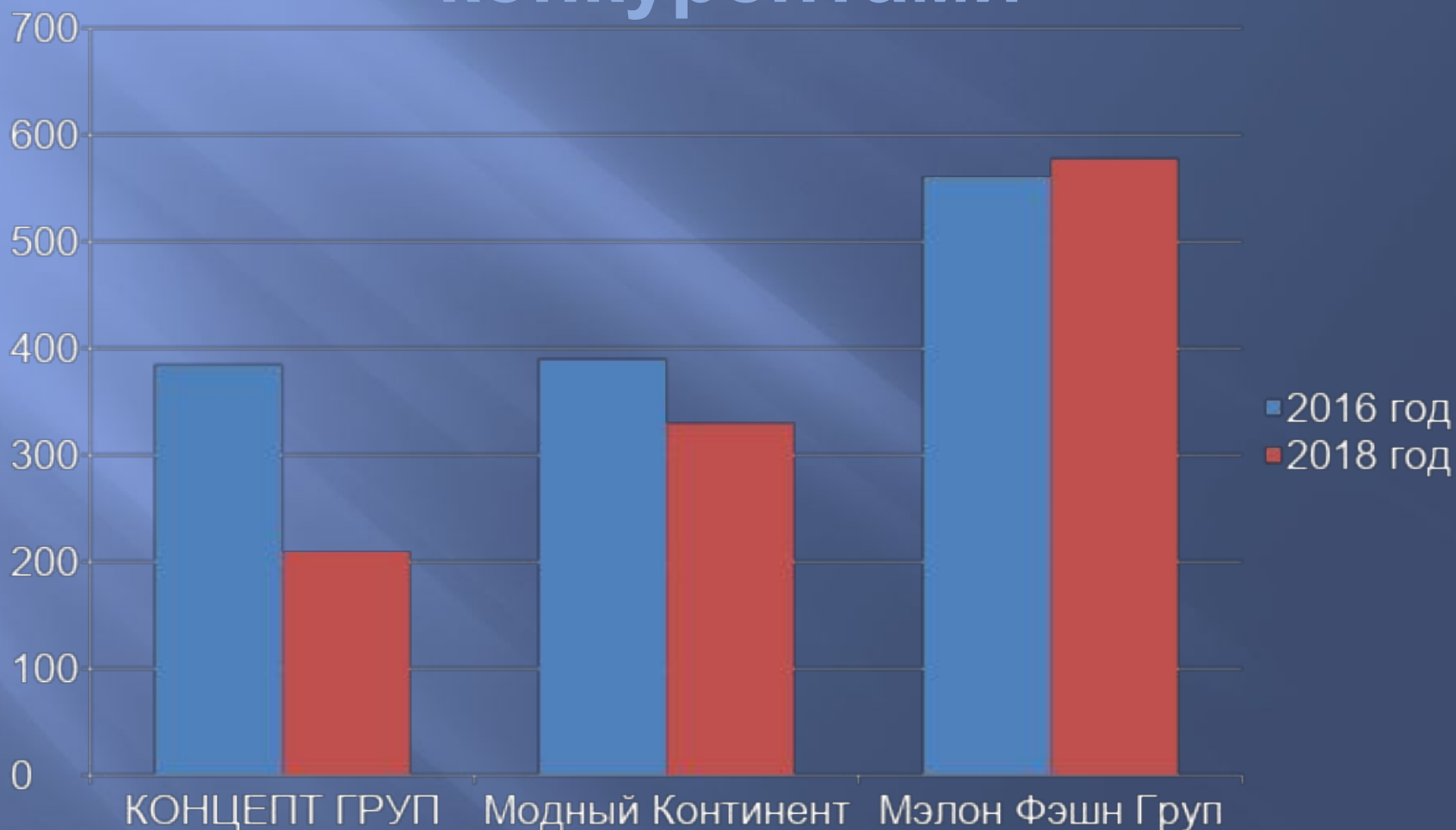
Задание выполнил(а): студентка группы
51М-41, Рябева Т.В.

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»

	Возможности(О) 1.Простота выхода на новые рынки. 2.Возможность манипулировать ценами, несмотря на действия конкурентов. 3.Создание лимитированных коллекций премиального качества.	Угрозы(Т) 1.Повышение курса валют. 2.Переизбыток предложения на рынке. 3.Агрессивная реклама конкурентов.
Сильные стороны(S) 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.
Слабые стороны(W) 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">- положительное влияние санкций на развитие отечественного рынка одежды;- политическая стабильность гарантирует постоянный спрос без колебаний;- проведение различных спортивных мероприятий, привлекающих туристов.	<ul style="list-style-type: none">- рост курса иностранных валют стимулирует покупку отечественного товара;- серьезное повышение цены на бензин усложнило логистику;- себестоимость продукта напрямую зависит от колебания курса валют;- рост благосостояния граждан увеличивает спрос;- доступность бизнеса позволяет расширять франчайзинговую сеть во всех регионах.
Социальные факторы	Технологические факторы
<ul style="list-style-type: none">- Увеличение рождаемости;- Переход от качества к количеству в одежде;- изменение культурных ценностей (модная одежда для маленьких детей);- склонность к покупке товаров уже зарекомендовавших себя брендов;- сильное влияние молодежных субкультур на тенденции в моде;- склонность потребителей копировать образы популярных - тяга потребителей к товару из качественного сырья	<ul style="list-style-type: none">- интенсивное развитие интернет-торговли;- невозможность патентовать новые идеи на рынке одежды;- выбор в способах рекламы продукции;- появление новых материалов увеличивает интерес потребителя к одежде из них;- отрасль требует создание продукта, способного заменить ушедшие с рынка европейские марки.

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

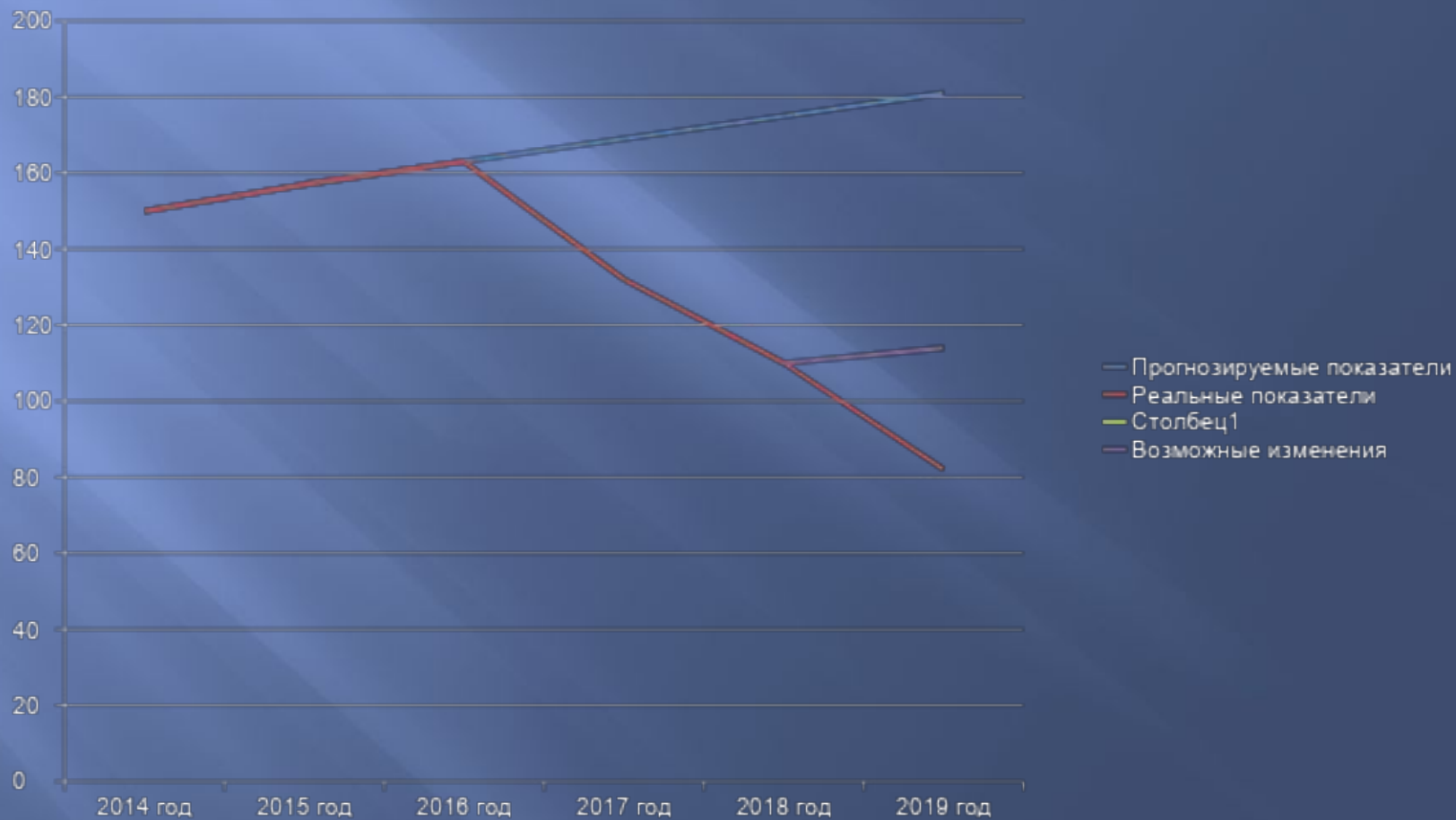
Условия продажи франшизы ООО «Концепт Групп»

- 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!