

Презентация дипломной работы на тему:

**Коммерческая деятельность розничной торговой  
организации по формированию ассортимента  
товаров и пути ее совершенствования  
(на материалах ЗАО «Доброном»)**

**Выполнил: студент ФКТИ, 4–й курс,  
РГС-2 Бондарчик М.Н.**

**Руководитель: канд. техн. наук, доцент  
Гришко Н.И.**

**Объект исследования** – ассортимент товаров ЗАО «Доброном».

**Предмет исследования** - коммерческая деятельность ЗАО «Доброном» по формированию ассортимента товаров.

**Цель дипломной работы** - разработка рекомендаций по совершенствованию организации коммерческой деятельности ЗАО «Доброном» по формированию ассортимента товаров.

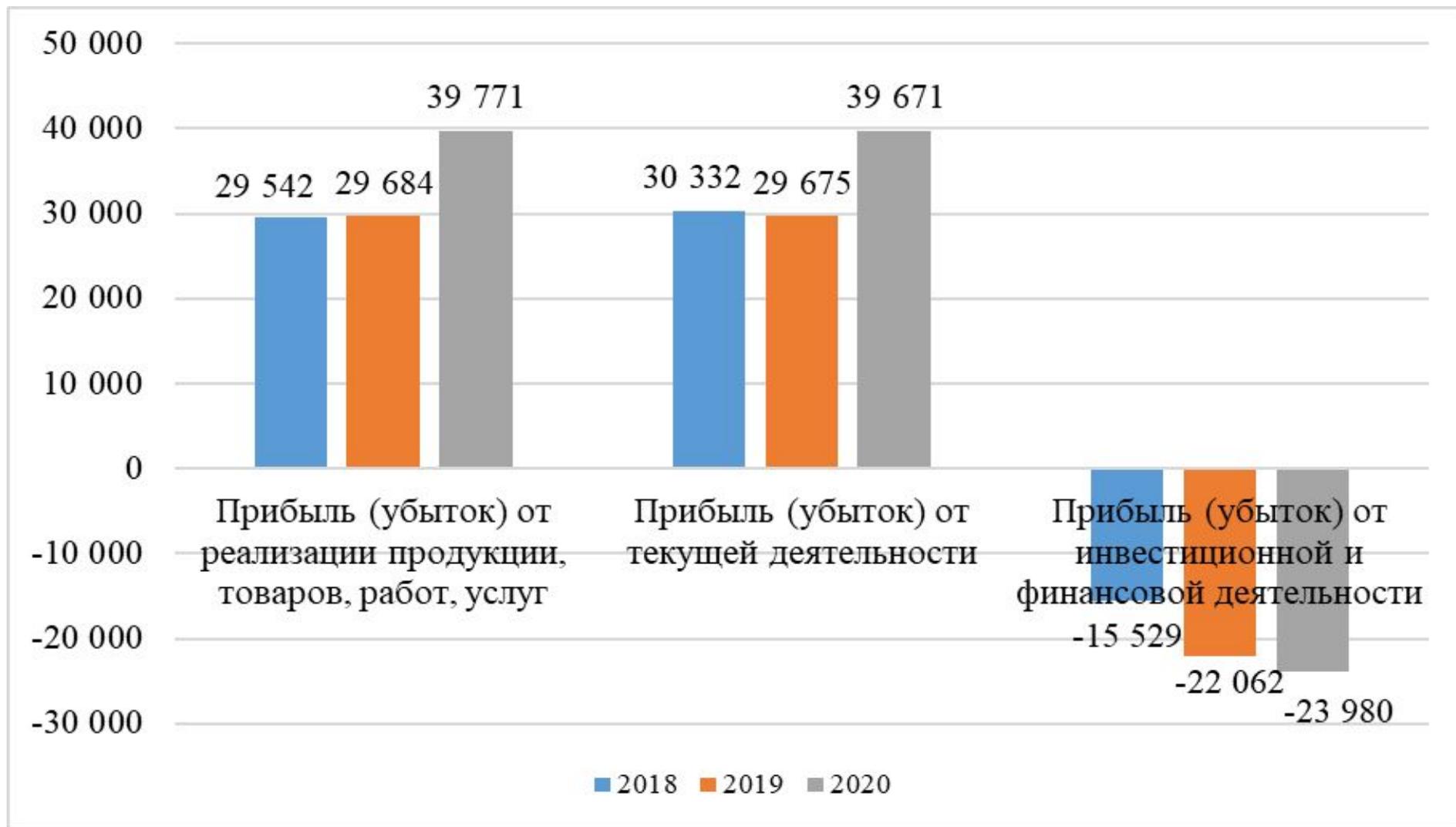
**Задачи дипломной работы:**

- изучить формирование ассортимента товаров в коммерческой деятельности торговых организаций;
- провести оценку коммерческой деятельности ЗАО «Доброном» по формированию ассортимента товаров;
- предложить направления совершенствования коммерческой деятельности ЗАО «Доброном» по оптимизации товарного ассортимента.



**Миссия ЗАО «Доброном» – дать покупателям возможность с удовольствием приобрести качественный товар рядом с домом**

Стратегия развития ЗАО «Доброном»: повышение достигнутых финансовых результатов работы, эффективное использование всех имеющихся ресурсов, совершенствование материально-технической базы и технической оснащённости труда, постоянное наращивания потенциала предприятия на основе роста качества продукции, повышение дальнейшей эффективности использования всех ресурсов.



**Динамика показателей прибыли ЗАО «Доброном» за 2018-2020 гг., тыс. руб.**

## Доля рынка ЗАО «Доброном» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020	Темп роста, %	
				2019 / 2018	2020 / 2019
Розничный товароборот, млн. руб.	45 165,2	49 557,5	53 078,2	109,7	107,1
Розничный товароборот ЗАО «Доброном», тыс. руб.	445 829	486 715	639 344	109,2	131,4
Доля ЗАО «Доброном» на рынке розничной торговли, %	0,99	0,98	1,20	на -0,01 п.п.	на 0,22 п.п.



**Структура розничного товарооборота ЗАО «Доброном» за 2020 г., %**

## Анализ структуры розничного товарооборота по видам продукции

Номенклатура реализуемой продукции	2018		2019		2020		Изменение	
	тыс. руб.	%						
Продовольственн ые товары, напитки и табачные изделия	385 642	86,5	427 336	87,8	584 360	91,4	198 718	4,9
в том числе алкогольные напитки	89 612	20,1	99 777	20,5	130 426	20,4	40 815	0,3
Непродовольстве нные товары	60 187	13,5	59 379	12,2	54 984	8,6	-5 203	-4,9
Итого	445 829	100	486 715	100	639 344	100	193 515	-

Отсутствие полноценного информационного обеспечения коммерческой деятельности по формированию ассортимента

Принимаемые решения в сфере формирования ассортимента не имеют серьезного научно-методического обоснования, строятся порой нелогично, без продуманной стратегии

**Недостатки управления ассортиментной политикой в  
ЗАО «Доброном»**

# Совершенствование формирования ассортимента ЗАО «Доброном» с учетом потребительского спроса

БИЗНЕС  
ШКОЛА  
ИПМ



## Содержание программы

**Роль аналитической функции маркетинга на предприятии**

Модуль 1



**Информационное обеспечение маркетингового анализа**

Модуль 2



**Маркетинговый анализ внутренней среды**

Модуль 3



**Маркетинговый анализ Микроокружения**

Модуль 4



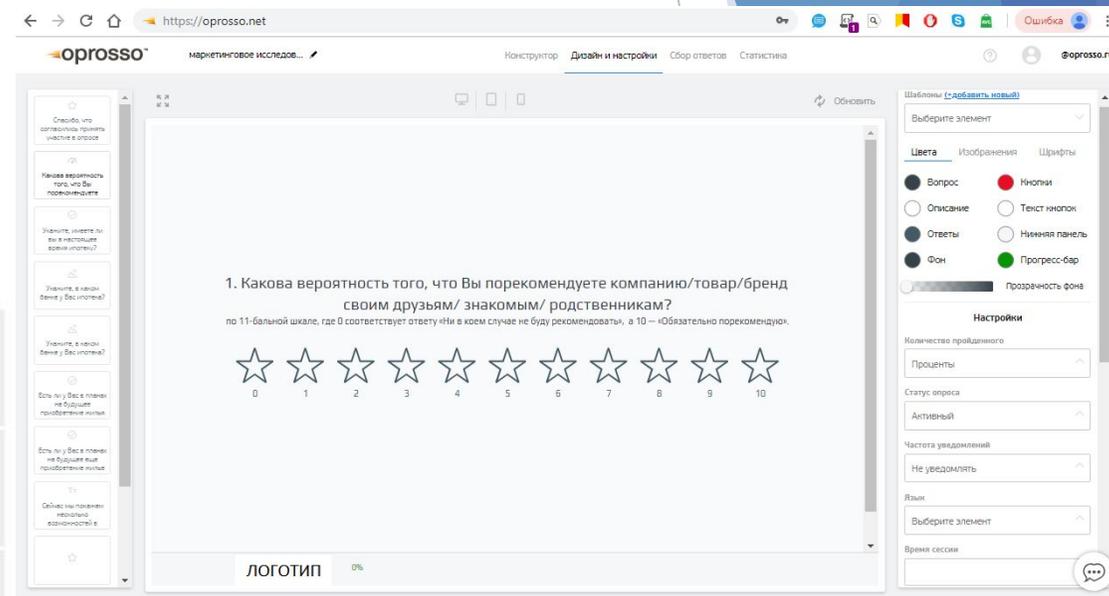
**Маркетинговый анализ внешней среды**

Модуль 5



**Маркетинговый анализ: методики, инструменты и модели**

Модуль 6



## Интерфейс платформы Oprossio

**Совокупные затраты на реализацию мероприятий по  
совершенствованию сбора информации о потребительском спросе в  
сети Интернет в ЗАО «Доброном»**

Статья затрат	Сумма, руб.
Обучение специалистов по маркетингу (2 чел.)	1 980
Использование онлайн-платформы Oproso	2 916
Итого текущих затрат	4 896

Прирост выручки от реализации – 684 тыс. руб.

Прирост чистой прибыли – 32,6 тыс. руб.

Отдача вложенных инвестиций: 6,7 руб. чистой прибыли на рубль  
инвестиций



Forecast NOW! строит более 100 000 моделей спроса для каждой товарной позиции, ежедневно оценивает риски и вероятность непредвиденных ситуаций, начиная от списания просрочки и заканчивая дефицитом. Система определяет точку баланса, при которой прибыль компании будет максимальна.



**Этапы внедрения программы Forecast NOW**

## Затраты на внедрение программного продукта Forecast NOW в работу ЗАО «Доброном»

Наименование статьи расходов	Сумма, руб.
Программный продукт Forecast NOW (Максимальная версия)	7 870
Настройка сети для работы системы и настройка системы Forecast NOW	250
Обучение персонала, который будет активным пользователем системы	400
Итого	8 520

Высвобождение оборотных средств составит 13 505 тыс. руб.

Прирост чистой прибыли – 4 895 тыс. руб.

Отдача вложенных инвестиций: 574,5 руб. чистой прибыли на рубль инвестиций

***СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!***

