



# МЕТОДЫ И СРЕДСТВА ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

(на примере салонов оптики «Оптик +»)

Исполнитель: Симонова Дарья

Группа: ЭКН- Б16

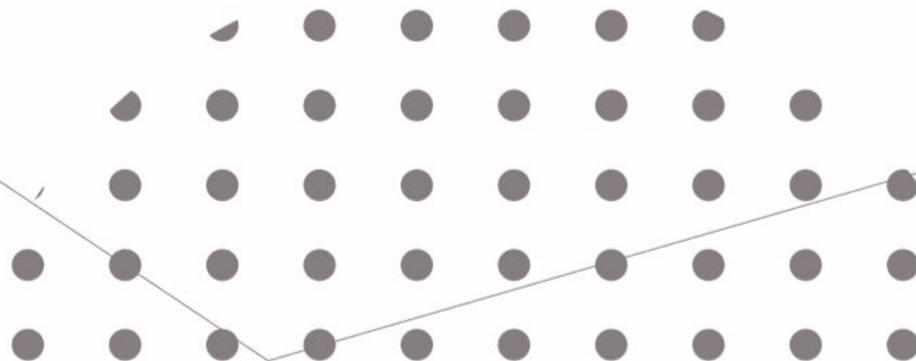
Научный руководитель: Тимашкова Татьяна  
Евгеньевна

## ЗАДАЧИ:

- рассмотреть теоретические основы ФОССТИС
- проанализировать деятельность «Оптик +»;
- выстроить этапы внедрения мер ФОССТИС;
- оценить корректность работы данных мер;

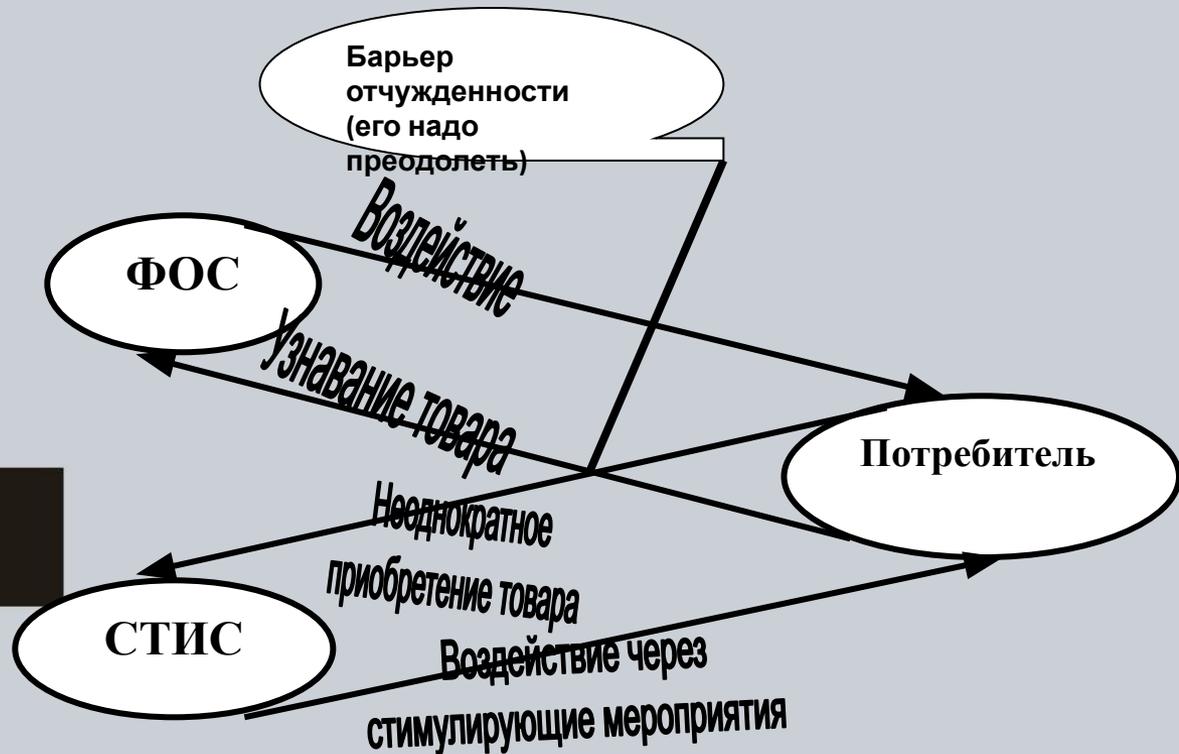
## ЦЕЛЬ -

разработка ряда мер по формированию спроса и стимулированию сбыта, для увеличения прибыли организации после сложного и весьма сложно предсказуемого в части последствий периода (введение режима самоизоляции из-за COVID-19)

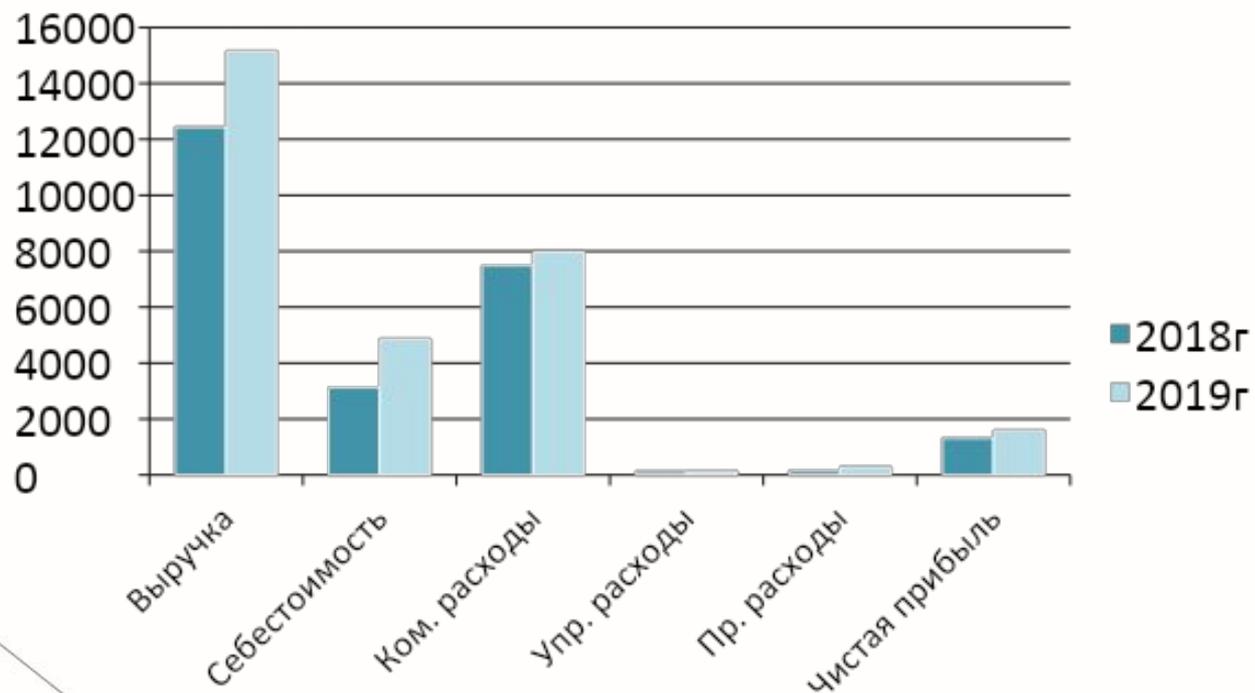


# ФОССТИС

- 1) Сущность системы ФОССТИС
- 2) Методы формирования спроса
- 3) Средства стимулирования сбыта продукции



## ПОКАЗАТЕЛИ ОТЧЕТА О ФИН. РЕЗУЛЬТАТАХ (ТЫС. РУБ)



Ранее в «Оптик +»  
обширно программа  
ФОССТИС не  
использовалась



# ABC-XYZ анализ

	A	B	C
X	Оправы для очков	-	-
Y	Готовые очки с диоптриями	Контактные линзы	Солнцезащитные очки, Аксессуары
Z	-	-	-

# COVID- 19

Правительство распорядилось ограничить работу торговых, торгово- развлекательных центров и иных объектов розничной торговли, если организация не осуществляет реализацию товаров первой необходимости .



# Анкетирование постоянных клиентов

Возможный бонус	Количество положительных ответов
Предоставление продукции в кредит	9
Увеличение скидки на покупку	20
Проведение конкурса в инстаграм- профиле. Приз - солнечные очки	3
Проведение лотереи на сертификат 5000р	18

# Программа ФОССТИС

## ФОС:

- Введение в ассортимент оптики масок и антисептиков;
- Запуск рекламы в социальных сетях;

## СТИС:

- Бесплатная диагностика зрения при любой покупке;
- Проведение лотереи на сертификат 5000р;
- Скидка на покупку 5%, при покупке от 3000р;
- Всем владельцам дисконтных карт скидка не 5%, а 10%;

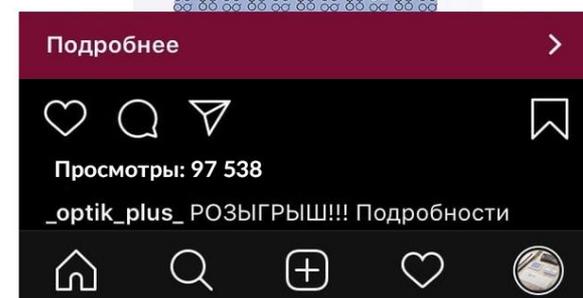
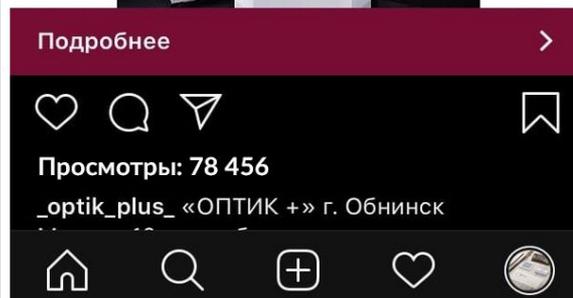
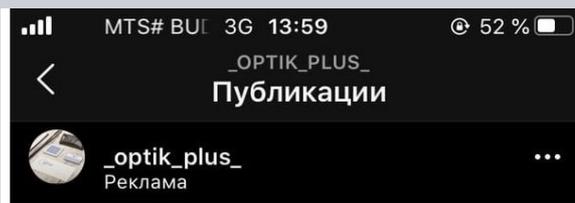
Данная программа проходит в «Оптик +»  
с 13.05.2020-13.06.2020.

# Сегментация потребителей

Возраст Доход	От 14 до 24 лет	От 25 до 34 лет	От 35 до 44 лет	От 45 до 54 лет	Более 55 лет
Высокий (от 1500USD на 1 человека)	<ul style="list-style-type: none"><li>- наиболее активный сегмент;</li><li>- высокий уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- наиболее активная аудитория;</li><li>- высокий уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- средняя активность;</li><li>- средний уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- низкая активность;</li><li>- уровень спроса ниже среднего.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- не активные клиенты;</li><li>- низкий уровень спроса.</li></ul>
Средний (от 300 до 1500USD на 1 человека)	<ul style="list-style-type: none"><li>- наиболее активная аудитория;</li><li>- высокий уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- наиболее активная аудитория;</li><li>- высокий уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- средняя активность;</li><li>- средний уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- низкая активность;</li><li>- низкий уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- не активные клиенты;</li><li>- низкий уровень спроса.</li></ul>
Низкий (до 300USD на 1 человека)	<ul style="list-style-type: none"><li>- активные потребители;</li><li>- уровень спроса выше среднего.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- средняя активность;</li><li>- средний уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- низкая активность;</li><li>- низкий уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- низкая активность;</li><li>- низкий уровень спроса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- не активные клиенты;</li><li>- спрос практически отсутствует.</li></ul>

# РЕКЛАМА

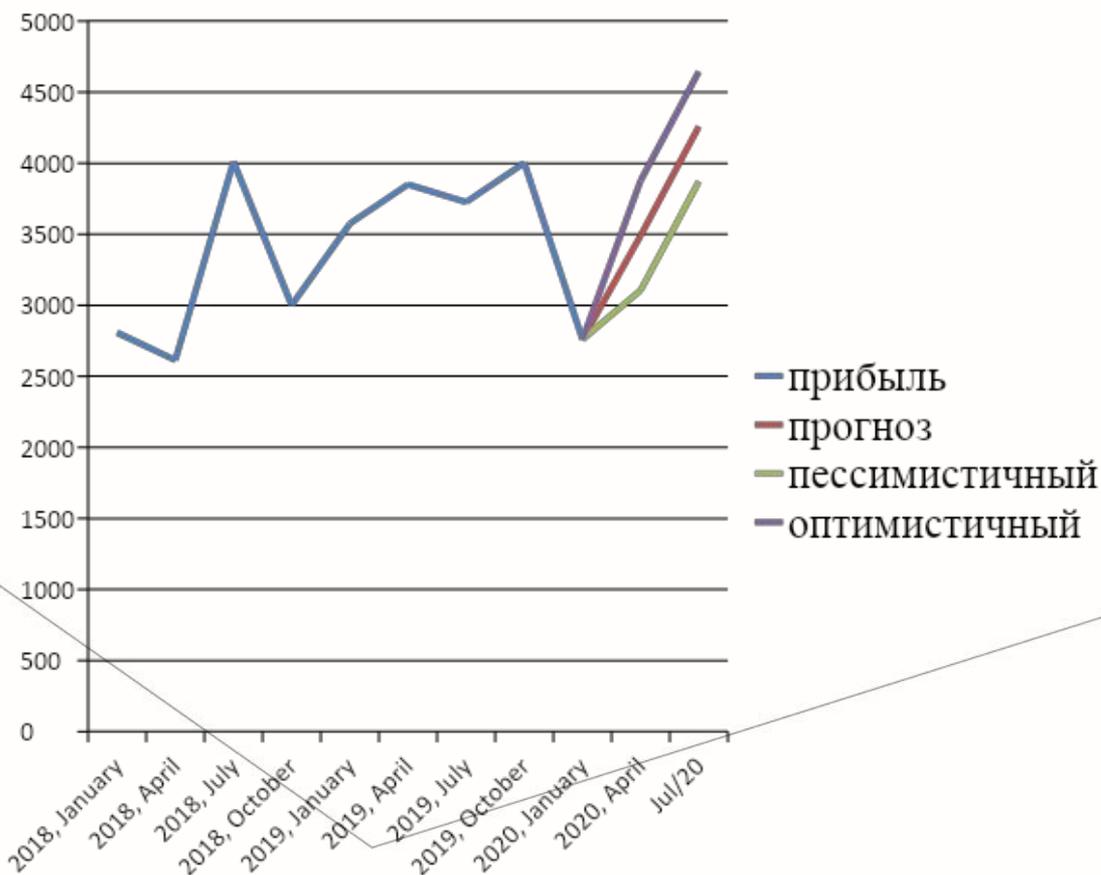
## INSTAGRAM



# Затраты на проведение программы ФОССТИС

Мероприятия	Затраты на его проведение, руб.
Введение в ассортимент масок и антисептиков	10 000
Запуск рекламы в социальных сетях	10 000
Бесплатная диагностика зрения	0
Проведение лотереи на сертификат 5000р(+ скидки)	10000
Скидка на покупку 5% от 3000р	10 000
Всем владельцам дисконтных карт скидка 10%, а не 5%	20 000
Итого	60 000

# Прогноз выручки на май 2020 года



Пессимистический  
прогноз: 777 тыс.  
рублей.

Фактическая выручка:  
1011 тыс. рублей.

Выгода: 174 тыс.  
рублей.

# Рентабельность продаж

$$\text{Крп} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\%$$

$$\text{Крп май 2019} = \frac{280,4}{1262,6} * 100\% = 22,2\%$$

$$\text{Крп май 2020} = \frac{190,25}{1011} * 100\% = 18,82\%$$

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе прохождения преддипломной практики была достигнута главная цель – разработан ряд мер по формированию спроса и стимулированию сбыта для организации «Оптик +». При выполнении работы все поставленные задачи были решены. Эффективность внедрения равна 174 тыс. рублей.

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ**

**KEEP  
CALM  
AND  
STAY  
AT  
HOME**