

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тихоокеанский государственный университет»



ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**Тема СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА НА ПРЕДПРИЯТИИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛАДИЯ»)**

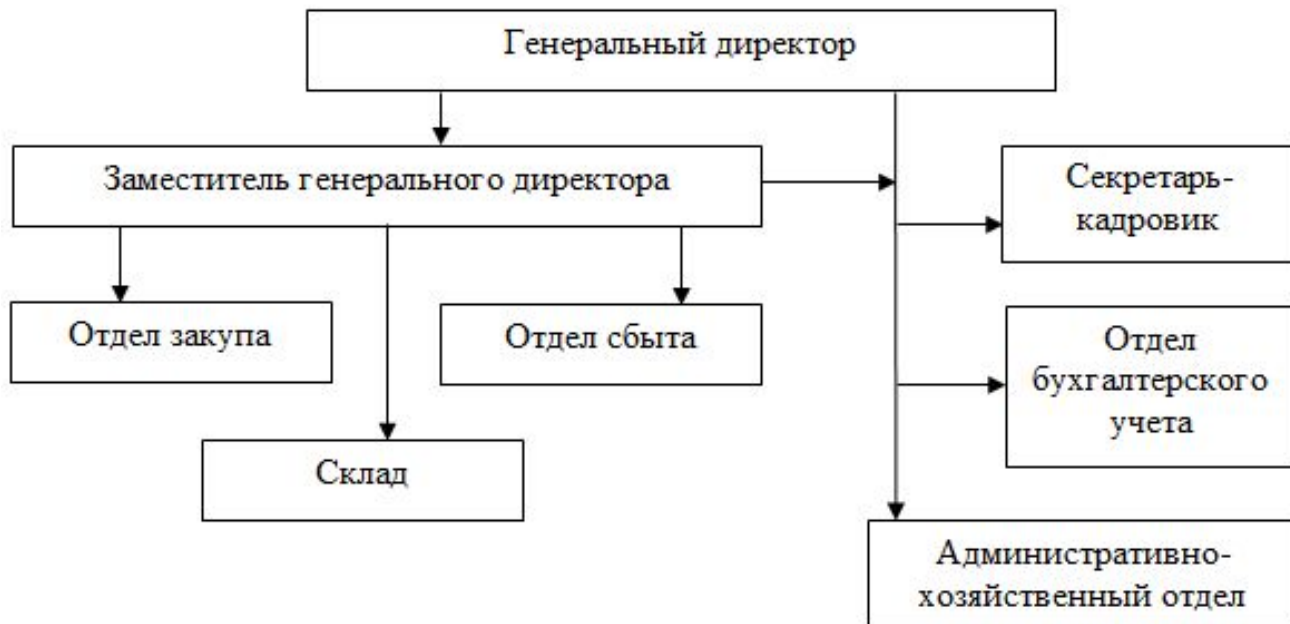
Студент Давыдов А. Н.

Руководитель работы Червова Н.В.



Организационная структура управления ООО

«Полиа»



Показатель	Год, человек			Удельный вес, %		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Среднесписочная численность персонала, всего, в том числе	18	16	15	100	100	100
По категориям						
руководители	2	2	2	11,11	12,50	13,33
служащие	14	13	12	77,78	81,25	80,00
обслуживающий персонал	2	1	1	11,11	6,25	6,67
По гендерному признаку						
женщины	15	13	12	83,33	81,25	80,00
мужчины	3	3	3	16,67	18,75	20,00
По возрасту						
от 25 до 35 лет	6	7	9	33,33	43,75	60,00
от 36 до 45 лет	10	8	5	55,56	50,00	33,33
старше 46 лет	2	1	1	11,11	6,25	6,67

Ассортимент продаваемой продукции ООО «Ладия»

Показатель	Год, тысяч рублей			Абсолютное отклонение, тыс. р.		Удельный вес, %		
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2018	2019	2020
Птица	82 007	84 498	55 072	2 491	-29 426	20,51	21,15	20,97
Свинина	136 746	159 208	103 552	22 463	-55 656	34,2	39,85	39,43
Говядина	86 046	62 964	41 599	-23 082	-21 365	21,52	15,76	15,84
Телятина	38 745	29 924	18 305	-8 821	-11 619	9,69	7,49	6,97
Баранина	30 708	24 970	16 151	-5 738	-8 819	7,68	6,25	6,15
Стейки	3 998	2 996	2 075	-1 002	-922	1	0,75	0,79
Полуфабрикаты мясные, фарши, сало	18 153	26 129	19 277	7 976	-6 852	4,54	6,54	7,34
Суповые наборы	3 439	8 829	6 592	5 391	-2 238	0,86	2,21	2,51
Итого товарооборот	399 841	399 519	262 623	-322	-136 896	100	100	100





Основные финансово-экономические показатели ООО «Ладия»

Показатель	Год			Абсолютные отклонения		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018 / 2017	2019 / 2018	2018 / 2017	2019 / 2018
Выручка, тыс. р.	399 841	399 519	262 623	-322	-136 896	99,92	65,73
Себестоимость, тыс. р.	381 741	382 871	249 369	1 130	-133 502	100,30	65,13
Валовая прибыль, тыс. р.	18 100	16 648	13 254	-1 452	-3 394	91,98	79,61
Удельные затраты, тыс. р.	0,95	0,96	0,95	0,01	-0,01	101,05	98,96
Прибыль от продаж, тыс. р.	9 443	9 372	4 537	-71	-4 835	99,25	48,41
Прочие доходы, тыс. р.	0	0	6	0	6	-	-
Прочие расходы, тыс. р.	3 619	3 365	4 111	-254	746	92,98	122,17
Чистая прибыль, тыс. р.	4 659	4 806	93	147	-4 713	103,16	1,94
Рентабельность продаж, %	2,36	2,35	1,73	-0,01	-0,62	99,58	73,62
Рентабельность продукции, %	2,47	2,45	1,82	-0,02	-0,63	99,19	74,29
Среднесписочная численность, чел.	18	16	15	-2	-1	88,89	93,75
Годовая выработка на 1 работника, тыс. р./чел.	22 213	24 970	17 508	2 757	-7 462	112,41	70,12
Годовой фонд оплаты труда, тыс. р.	7 711	7 097	7 041	-614	-56	92,04	99,21
Среднемесячная заработная плата, тыс. р.	35,70	36,96	39,11	1,26	2,15	103,53	105,82
Стоимость ОПФ, тыс. р.	3 012	3 698	2 563	686	-1 135	122,78	69,31
Финдоотдача, р./р.	132,75	108,04	102,47	-24,71	-5,57	81,39	94,84
Дебиторская задолженность, тыс. р.	10 800,00	6 859,00	5 530,00	-3 941	-1 329	63,51	80,62
Кредиторская задолженность, тыс. р.	4 753,00	4 970,00	3 609,00	217	-1 361	104,57	72,62
Соотношение КЗ/ДЗ	0,44	0,72	0,65	0,28	-0,07	163,64	90,28
Период оборота дебиторской задолженности, дней	9,86	6,27	7,69	-3,59	1,42	63,59	122,65
Период оборота кредиторской задолженности, дней	4,34	4,54	5,02	0,2	0,48	104,61	110,57

Средства маркетинговой коммуникации ООО

«Ладия»

Реклама	Стимулирование продаж	Обработка общественного мнения (PR)	Прямой маркетинг
Брошюры	Ярмарки и специализированные выставки	Связи с клиентами	Торговые презентации
Рекламные щиты			Торговые совещания
Демонстрации	Ценовые скидки		Образцы

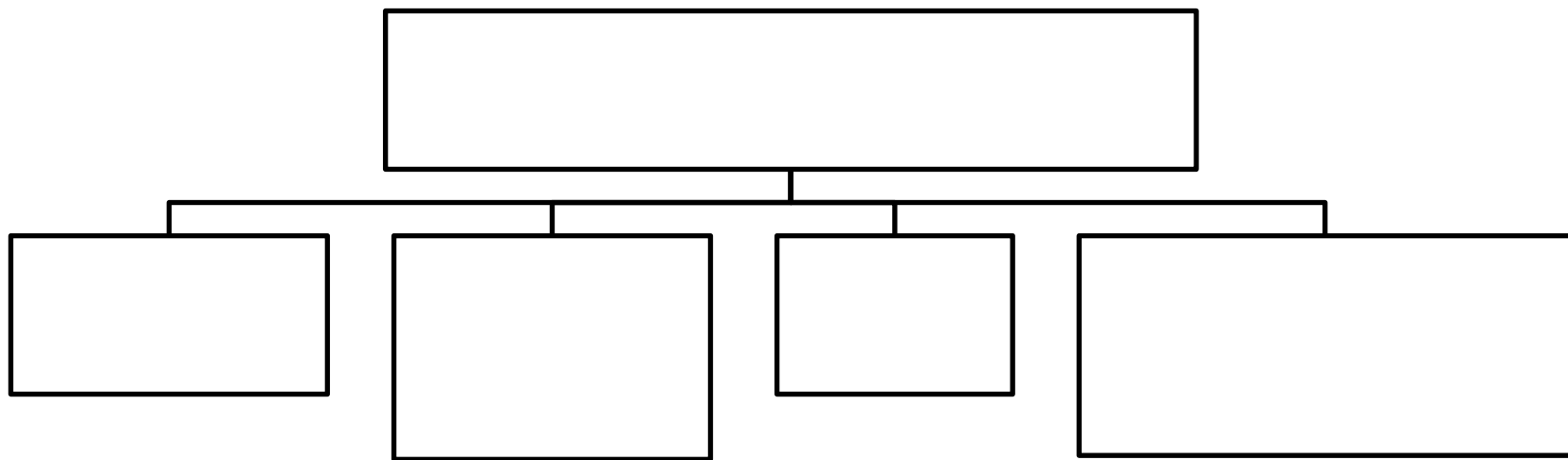
Канал сбыта (оптовые покупатели)	Доля в общем объеме			Изменение +/-, %
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	
Крупные торговые центры	82	80	79	-3
Кафе и рестораны	10	9	11	1
Магазины «у дома»	4	8	6	2
Торговые павильоны	4	3	4	0

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Вся реализуемая компанией продукция сертифицирована и соответствует ГОСТ, требованиям России и Европы. 2) Профессионализм сотрудников.	1) Консервативная структура управления. 2) Нет исследований целевой аудитории. 3) Зависимость от поставщиков. 4) Нет сети посредников.
Возможности	Угрозы
1) Появление новых потребностей у клиентов. 2) Мода на все экологически чистое. 3) Интернет-среда и компьютеризация.	1) Появление значительного количества конкурентов с собственными производствами, предлагающими продукцию по относительно низким ценам. 2) Изменение требований к продукции на законодательном уровне. 3) Частая смена вкусовых предпочтений. 4) Снижение покупательской способности населения.





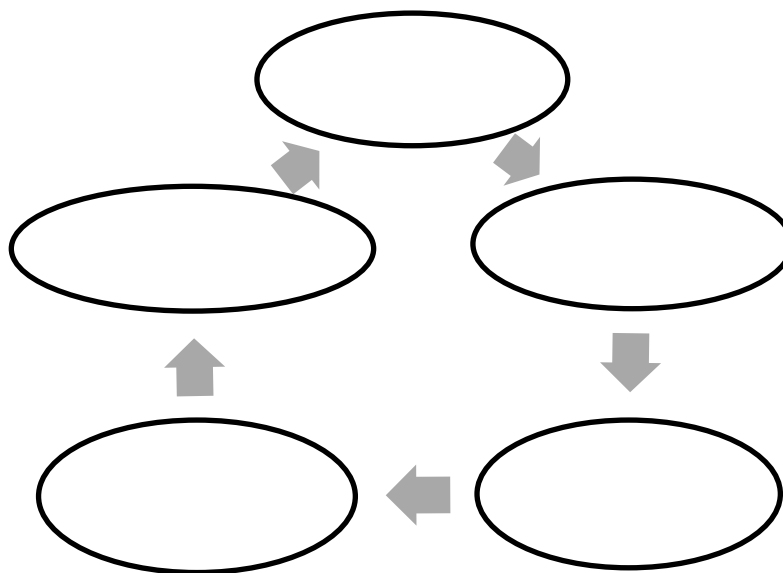
Предлагаемые мероприятия по стимулированию рынка сбыта





Предлагаемые мероприятия по стимулированию рынка сбыта

•затраты на оплату рекламных роликов, баннеров и т.п., то есть их размещение в прессе, по радио, на телевидении, в наружной или печатной рекламе	•затраты по созданию и производству материалов для рекламы: печать рекламного плаката, производство рекламного ролика, оплата гонораров селебрити, дизайн макета рекламы в печатных журналах и газетах, прочее	•затраты на производство расходных мелких материалов для проведения маркетинговых мероприятий: каталоги для покупателей и торгового персонала, листовки, брошюры, конверты, ручки с логотипом	•затраты на создание, продвижение сайта, техническое обслуживание сайта, создание контента, оплату хостинга, продвижение в различных социальных сетях, контекстную рекламу	•затраты на проведение различных промо-акций для конечного потребителя и на акции для торговых представителей, затраты на торговое оборудование и POS-материалы



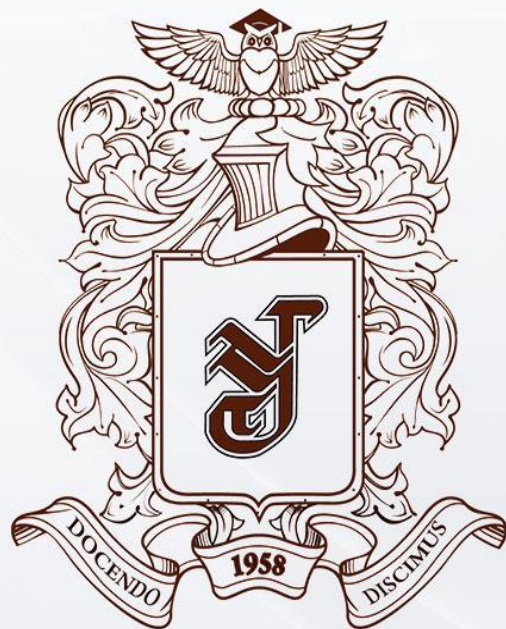


Эффективность мероприятий по стимулированию рынка сбыта

Наименование затрат	Сумма, тыс р.
Обучение технике эффективных продаж / единоразово	10
Расходы по премированию / мес.	20
Итого	30

Расходы	Сумма, тыс р.
Затраты на запуск и организацию работы сайта	80
Реклама и продвижение	300
Работа курьера	343
Итого	723

Мероприятие	Экономический эффект, тыс р.	Экономическая эффективность
Рекламная кампания, медиаплан	472,7	348,79 %
Внедрение сайта-магазина	897	124,06 %
Ведение социальных сетей	18,81	110,45 %
Стимулирование менеджеров по продажам	496	198,40 %



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!