

# **ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ**

(на примере ООО «Доктор Пух»)

программа: «Менеджмент»

научный руководитель: д. э. н., проф. М. Б. Табачникова

слушатель: А. В. Соколов

---

**Цель** – формирование стратегии развития ООО «Доктор Пух» и разработка программных мероприятий для её реализации

**Задачи:**

- исследовать сущность и содержание проектного управления;
- рассмотреть жизненный цикл и структуру проекта развития компании;
- провести классификацию проектов;
- проанализировать состояние, потенциал и перспективы развития ООО «Доктор Пух»;
- сформировать стратегию развития компании;
- разработать бизнес-модель ООО «Доктор Пух»;
- составить план внедрения мероприятий по развитию ООО «Доктор Пух»;
- оценить экономическую эффективность проекта развития ООО «Доктор Пух»;
- проанализировать риски по проекту развития ООО «Доктор Пух».

# ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Яндекс Карты

Поиск Маршруты

## Доктор Пух

Обзор Товары и услуги Новости 15 **Фото 275** Отзывы 293 Особенности

Все Видео Услуги Снаружи Внутри Оборудование Товары Вход

Добавить фото или видео

Ресторанный фестиваль

Доктор Пух ★ 4,9  
% акции

Яндекс

© Яндекс. Служба. Условно использованы

100 м



# ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

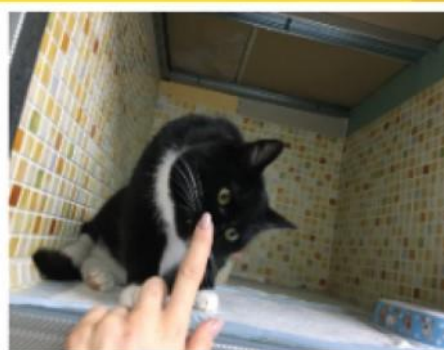
мы предоставляем более 2000 услуг по 8 направлениям:



**ветеринарные услуги**



**услуги груминга**



**зоогостиница**



**зоотакси**



**онлайн-консультации**



**выезд на дом**



**ветаптека**



**зоомагазин**

# ОСНОВАТЕЛИ «ДОКТОР ПУХ»





## **РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ –**

деятельность по совершенствованию, улучшению текущего состояния компании, которая проводится вне рамок основной «производительной» деятельности, изменяя или влияя на последнюю».

Мероприятия, её составляющие, ориентированы на будущее и носят затратный характер.

## **ОСНОВНЫЕ ТИПЫ РАЗВИТИЯ**

1. Развитие рынков и продуктового портфеля;
  2. Внутреннее развитие, совершенствование, оптимизация основных процессов, ресурсов, организации, менеджмента;
  3. Стратегические преобразования компании и бизнеса
-

## **СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ**

- инновационный характер, применение новых подходов, ресурсов и технологий;
- получение результатов с неочевидным или невидимым экономическим эффектом;
- высокий уровень риска, вызванный необходимостью вложения значительных средств и вероятностью неполучения ожидаемого результата развития вообще или с измененными характеристиками;
- торможение или саботирование этой деятельности в силу неприятия частью руководителей и/или сотрудников компании.



**Проект** – уникальный процесс, состоящий из набора взаимосвязанных и контролируемых работ с датами начала и окончания, и предпринятый, чтобы достичь цели соответствия конкретным требованиям, включая ограничения по времени, затратам и ресурсам

## **Признаки проекта –**

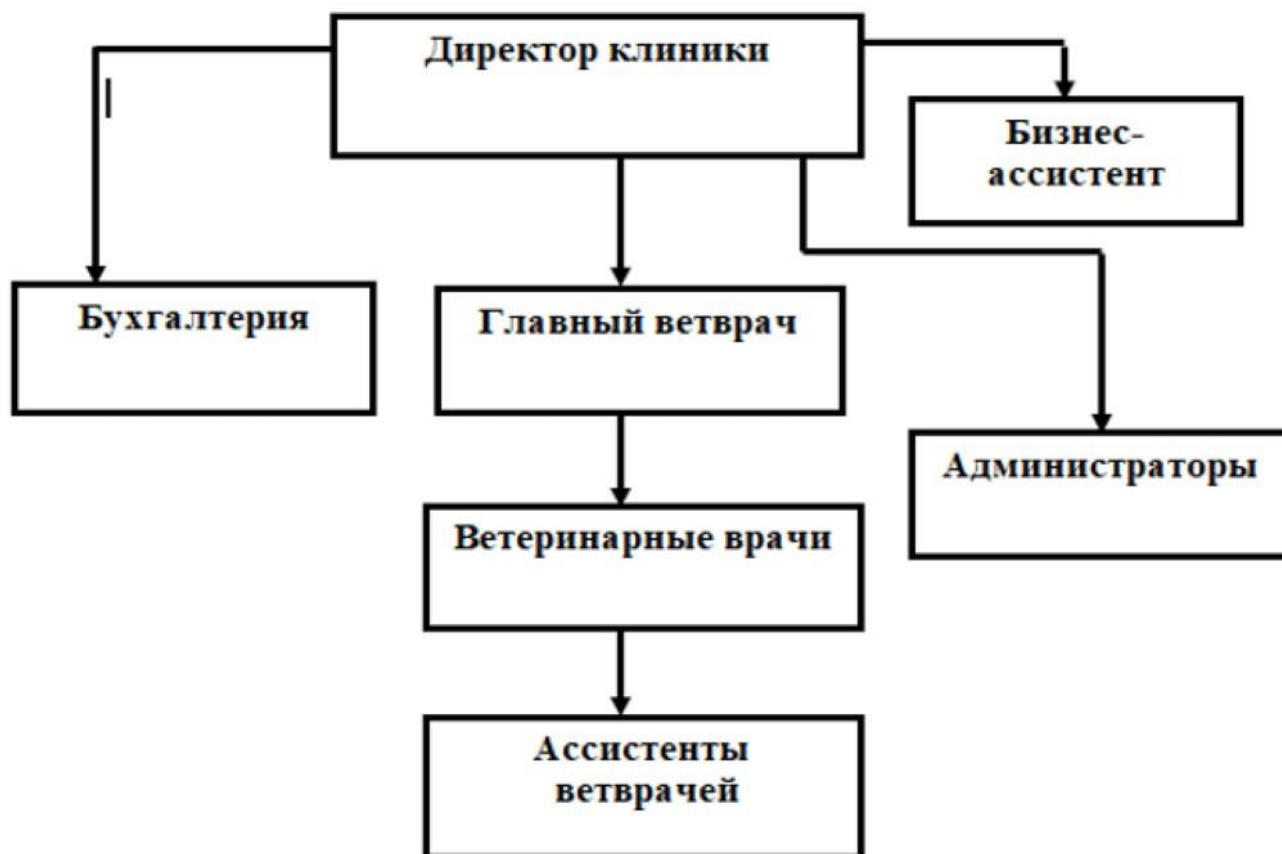
- инновационная, уникальная постановка цели;
- комплексность решения задач;
- обособленность от текущих процессов;
- наличие ресурсной базы;
- финансовые и кадровые ограничения;
- временные рамки, ограниченные сроками начала и завершения работ;
- взаимодействие и сотрудничество специалистов из нескольких подразделений компании;
- собственная организационная форма;
- наличие заказчика (внутреннего или внешнего);
- установленный конечный результат (продукт) с четкими требованиями к нему.



## ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ



# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ООО «ДОКТОР ПУХ»





# **ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ООО «ДОКТОР ПУХ» ЗА 2020–2022 гг.**

Показатели	2020 г	2021 г	2022 г
Выручка	6329	10130	15281
Себестоимость продаж	-	-	-
Валовая прибыль	6329	10130	15281
Коммерческие расходы	-	-	-
Управленческие расходы	(4448)	(7791)	(9423)
Прибыль от продаж	1881	2339	5858
Прочие доходы	-	-	-
Прочие расходы	(116)	(170)	(1129)
Налогооблагаемая прибыль	1165	2175	3729
Налог на прибыль	(253)	(348)	(671)
Прочее	(4)	(2)	(6)
Чистая прибыль	1508	1825	3506

## **Выводы по результатам SWOT-анализа ООО «Доктор-Пух»**

наибольшие возможности для ООО «Доктор Пух» открываются в развитии новых направлений деятельности компании (телемедицина) и выходе на новые рынки;

максимальная угроза для компании кроется в появлении новых сильных конкурентов в зоне территориальных интересов компании;

самой сильной стороной компании является высокопрофессиональный коллектив сотрудников и высокая техническая оснащенность клиники;

самой слабой стороной ООО «Доктор Пух» на сегодняшний момент является недостаточная узнаваемость клиники по причине отсутствия больших финансовых средств на проведение масштабных рекламных кампаний на большую территорию.



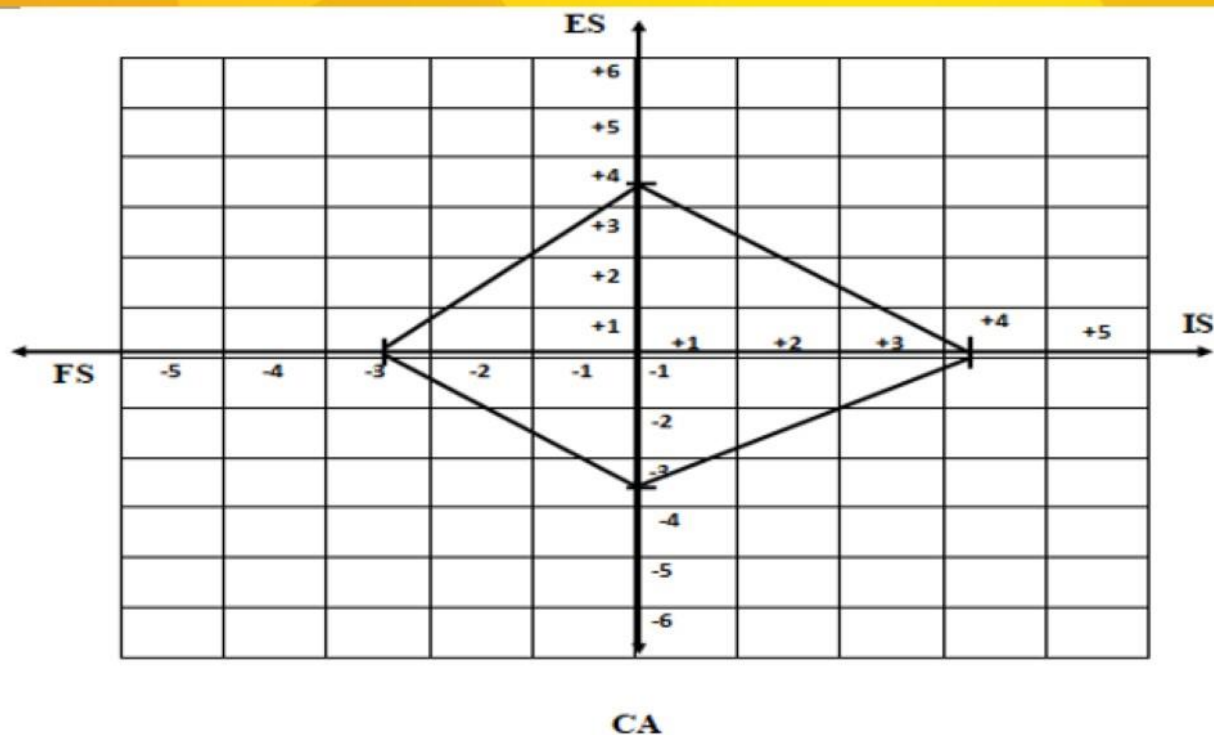
## **Миссия ООО «Доктор Пух»**

мы работаем для того, чтобы быть достойными на рынке ветеринарных услуг и удовлетворить все потребности клиентов за счёт очень высокой квалификации персонала и современного технологического оборудования

### **Векторы развития:**

- расширение производственных мощностей компании;
  - развитие нового направления бизнеса – телемедицина;
  - обеспечение высокого качества предоставляемых услуг;
  - масштабирование деятельности.
-

## ПОЛИГОН МАТРИЦЫ SPACE ДЛЯ ООО «ДОКТОР ПУХ»



где CA – привлекательность отрасли;  
IS – конкурентоспособность компании;  
FS – финансовая сила компании;  
ES – стабильность отрасли

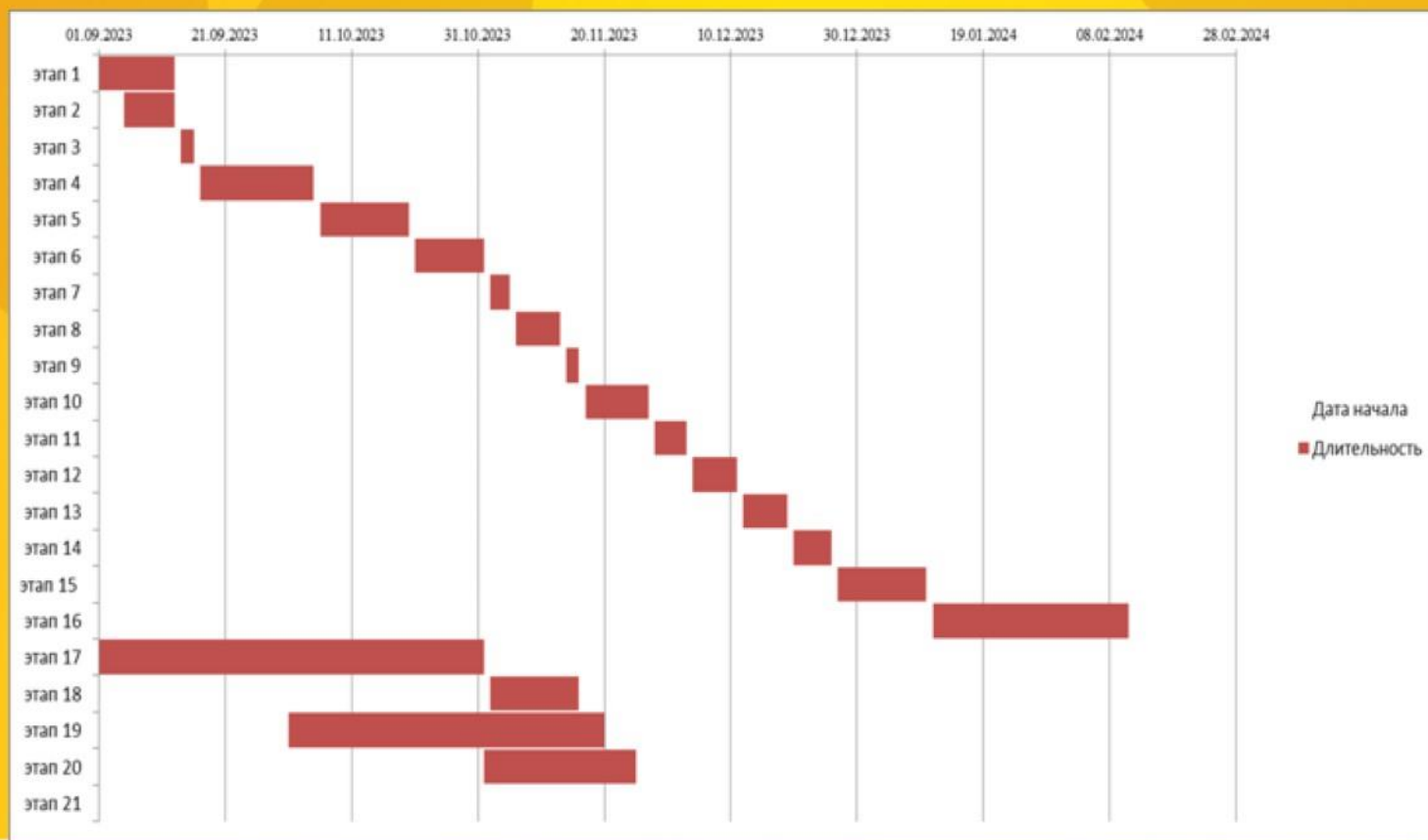


263		26.11. Цены на услуги ветеринарной клиники (прайс-лист)
264		26.12. Обслуживание клиентов
265	27. Отдел контроля качества	27.1. ГОСТ Р 58437-2019 Экспертиза качества дечебно-диагностических ветеринарных услуг. Общие требования.
266		27.2. Отчет по врачам ветеринарной медицины

1	А	Б	
	Название задачи	Подпункты	
2	1. Знакомство с сетью ветеринарных клиник "Доктор Пух"		27.3. Отчет по ассистентам врачей ветеринарной медицины
3		1.1 История сети ветеринарных клиник "Доктор Пух"	27.4. Отчет о посещаемости клиники
4		1.2. Миссия и ценности сети ветеринарных клиник "Доктор Пух"	27.5. Чек-лист удовлетворенности клиента
5		1.3. Цели сети ветеринарных клиник "Доктор Пух"	27.6. Чек-лист уборки помещений
6		1.4. Стратегия Доктор Пух	27.7. Чек-лист тайного агента
7	2. Заключение договора по франшизе		27.8. Чек-лист проверки работы администратора
8		2.1. Договор коммерческой концессии	27.9. Чек-лист оценки первичного приема
9		2.2. О франчайзинге ветеринарной клиники "Доктор пух"	27.10. Чек-лист оценки текущего приема
10		2.3. Стороны между которыми заключается договор;	27.11. Чек-лист оценки приема (таблица)
11		2.4. Предмет договора;	27.12. План работы специалиста по отделу качеству
12		2.5. Срок действия договора;	27.13. Должностная инструкция руководителя отдела качества
13		2.6. Права и обязанности сторон;	27.14. Оценка разговоров менеджера отдела продаж
14		2.7. Порядок приема-передачи;	28.1. Набор фото производственного процесса в ветклинике Доктор Пух
15		2.8. Размер вознаграждения и порядок	
16		2.9. Конфиденциальная коммерческа;	
17		2.10. Ответственность сторон;	
18		2.11. Основания и порядок расторжеи	
19		2.12. Разрешение споров из договора	
			33.1. Гомеопатия. Почему запрещено использовать в сети ветеринарных клиник "Доктор Пух"
			33.1.1. Теоретическое и практическое обоснование негативности применения комплексных гомеопатических средств в медицине и ветеринарии
			33.1.2. Статус гомеопатии в России
			33.1.3. В защиту науки
			33.1.4. БАДы и Гомеопатия
			33.1.5. Список гомеопатических препаратов
			33.1.6. Практика применения фармакоэкономических методов анализа ассортимента гомеопатических средств в аптечных организациях
			33.1.7. ФАС поддержала запрет гомеопатии в России
			33.1.8. Видео материалы о Гомеопатии
			34.1. Видео материал "Основы ветеринарного менеджмента"
			34.2. Видео материал "Ветеринарная Клиника - Основа Ветеринарного Бизнеса"
			34.3. Видео материал "Как повысить доход в ветеринарной клинике"
			35. Обучающий материал от ArvVet

# ФРАНЧ-ПАКЕТ ДОКТОР ПУХ

# Диаграмма Ганта проекта стратегического развития ООО «Доктор Пух»



## Показатели экономической эффективности проекта стратегического развития ООО «Доктор Пух»

Показатель	Значение	Выводы
1. Чистая текущая стоимость (NPV), р.	9180627	Так как $NPV > 0$ , проект эффективен
2. Индекс рентабельности инвестиций (PI), к-т	4,4	Так как $PI > 1$ , проект эффективен
3. Дисконтный срок окупаемости проекта (PVP), лет	2 года и 7,5 месяцев	Так как $PVP < T_n$ (4 года) , проект эффективен



## Количественный анализ рисков по проекту развития ООО «Доктор Пух»

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления (0-100%)	Значимость риска для деятельности компании (0-10 баллов)	Оценка риска (п.2*п.3)
1. Влияние конкурентов	70	9	720
2. Увеличение стоимости аренды помещения	25	3	75
3. Снижение платежеспособного спроса	50	7	350
4. Изменения в законодательстве	10	3	30
5. Ответственность за здоровье животных	50	8	400
6. Невыполнение планируемого объема продаж	70	10	700
7. Недостаток квалифицированных специалистов	60	9	630
8. Ухудшение репутации	65	7	455

# БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ



Наш сайт



Группа  
ВКонтакте

