

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского»

Центр делового образования Омского государственного университета



Разработка стратегии развития компании «КРАТОС»

Докладчик: Шнайдер Александр Яковлевич

Научный руководитель: к. э. наук, доцент,
Бреусова Анна Георгиевна

г. Омск

2023

Специализация ООО КРАТОС

ООО «КРАТОС»
СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ
НА ОПТОВЫХ
ПОСТАВКАХ
ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ
ИНЖЕНЕРНОЙ
САНТЕХНИКИ

1) отопительные приборы;
оборудование для
отопления; краны, шаровые,
фильтры, клапаны,
соединения резьбовые;
металлопластик, полиэтилен
сшитый; полипропилен,
арматура трубопроводная;

2) контрольно-
измерительные приборы;
инструменты и расходные
материалы для монтажа;
канализация, бытовая
сантехника; фильтры,
насосы; пищевые и обсадные
трубы, фитинги.

Основные направления

Комплектация строительных
объектов инженерно-
сантехническим
оборудованием

Оптовая торговля средне-
розничном сегменте

**Производство
сантехнических хомутов**

**Строительство
помещений для сдачи
в аренду**

ООО «КРАТОС» - торгово-производственная компания в строительном сегменте, работающая с 2002 г.

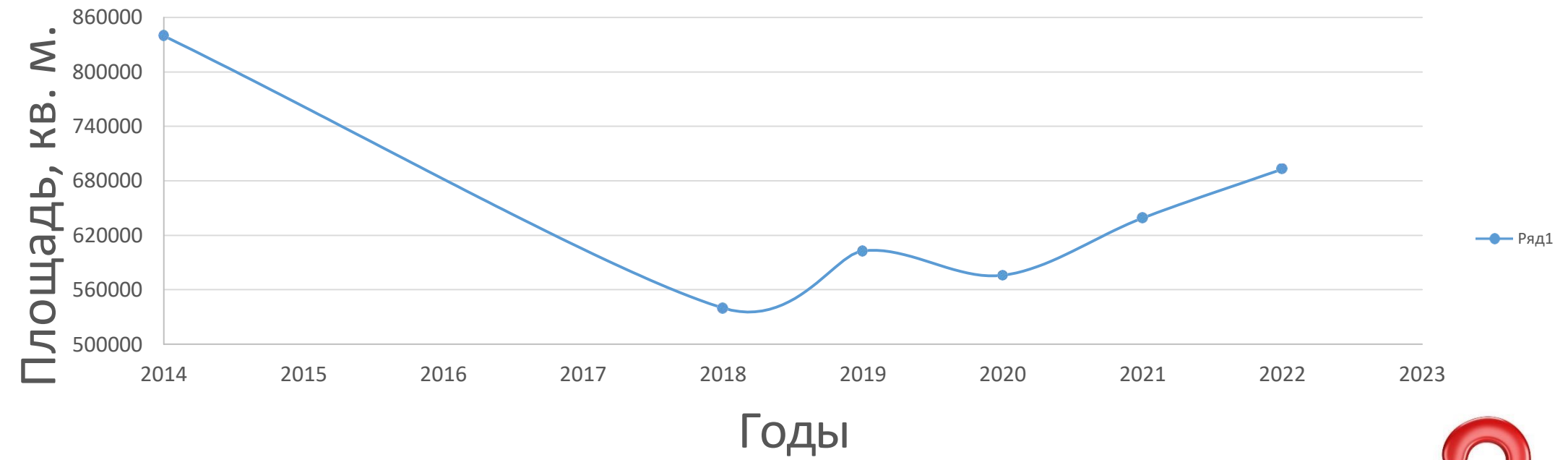


Миссия ООО «КРАТОС» - обеспечить каждому клиенту качественный продукт по доступным ценам, а также экспертную поддержку от специалистов

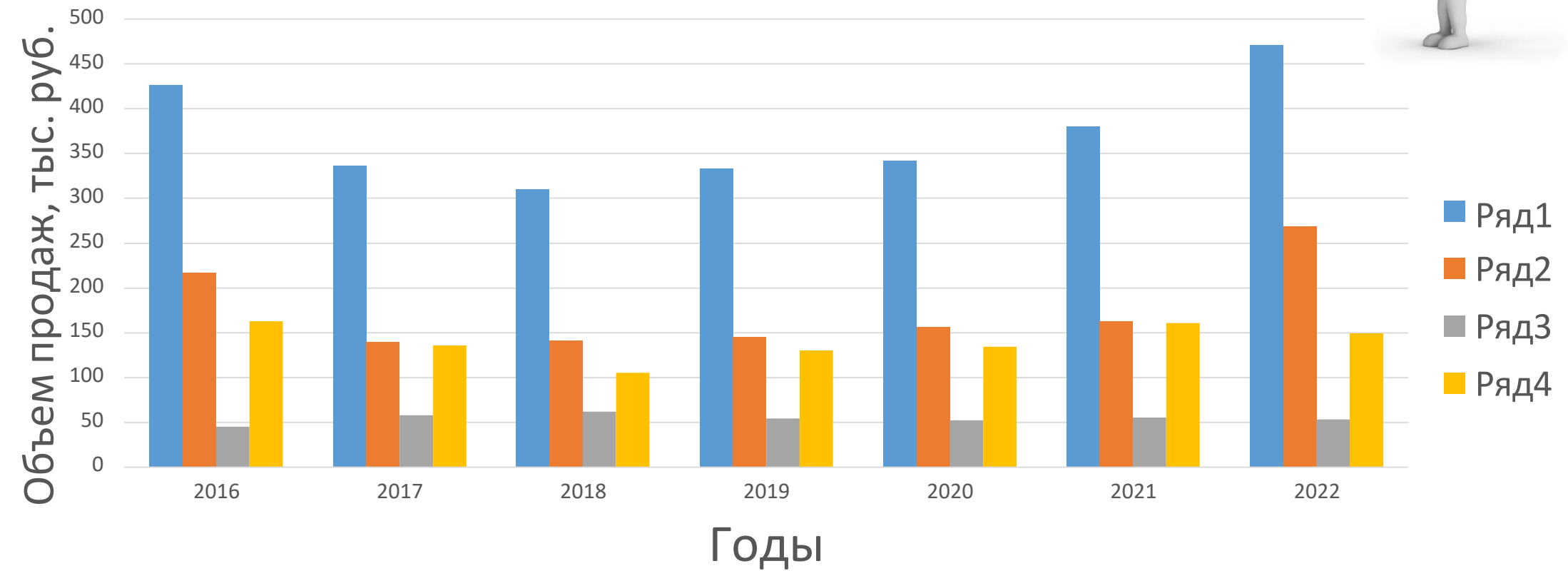


Главная ценность компании – сотрудники, динамичная команда профессионалов, нацеленная на результат.

Динамика ввода жилья в Омской области

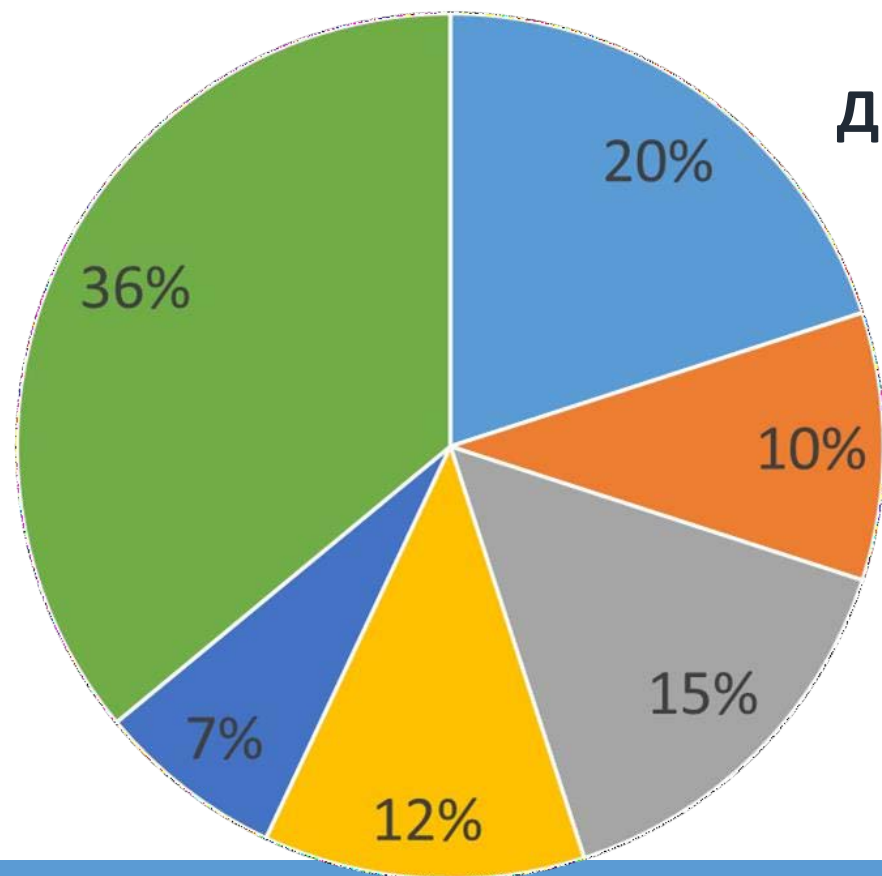


Объемы продаж компании "Кратос"



Ряд 1 – выручка компании;
 Ряд 2 – строительные организации;
 Ряд 3 – региональные: средне-розничный сегмент;
 Ряд 4 – средне-розничный сегмент г. Омск.

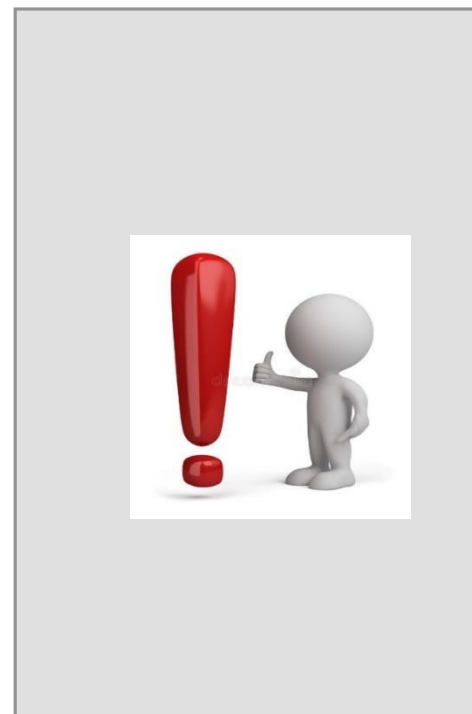
Доли рынка инженерной сантехники региона



- 1 компания;
- **ООО «КРАТОС»;**
- 3 компания;
- 3 компания;
- 4 компания;
- прочие;

Цель проекта

Разработать и утвердить стратегию развития компании ООО «КРАТОС» к 12.09.2023 г.



Ограничения проекта

- По срокам – не позднее 12.09.2023 г.
- По содержанию – привлечь коллектив к разработке стратегии, разработка стратегических направлений и их проработка до проектов, срок стратегии 3 года
- По финансам – без привлечения заемных средств

ЭТАПЫ ПРОЕКТА:

Этап 1: Определение цели и приоритетов компании.

Этап 2: Выявление проблем и вызовов.

Этап 3: Формирование команды.

Этап 4: Анализ потребностей клиентов, исследование рынка.

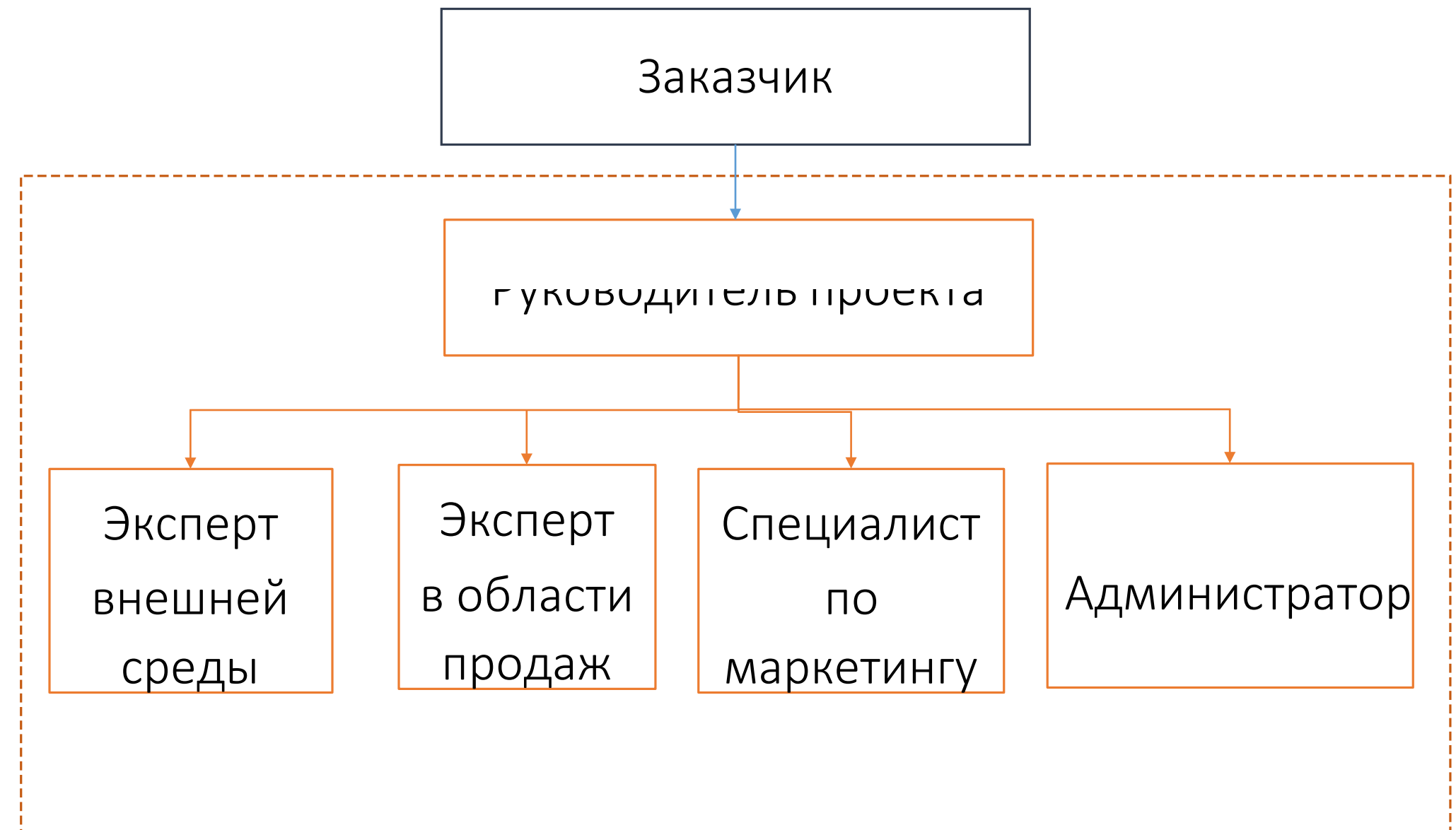
Этап 5: Проработка стратегических направлений.



Основные вехи проекта

№	Веха	Сроки
1	Анализ строительного рынка и отрасли в целом	12.07.2023-25.07.2023
2	Анализ конкурентов	12.07.2023-24.07.2023
3	Анализ клиентов, выявление их потребностей	12.07.2023-17.07.2023
4	Анализ продукции	12.07.2023-04.08.2023
5	Работа с коллективом, проведение страт сессии	26.07.2023-04.08.2023
6	Проработка содержания стратегических направлений	07.08.2023-06.09.2023
7	Разработка коммуникационной компании	17.08.2023-28.08.2023
8	Подготовка итогового документа	07.08.2023-12.09.2023

Организационная структура проекта



Управление рисками

Предотвращение рисков:

- 1) проведение собраний;
- 2) анализ бюджета проекта;
- 3) проверка источников данных

Риски:

- 1) неприятие коллектива;
- 2) недостаточное финансирование;
- 3) ошибочное определение содержания направления

План реагирования:

- 1) индивидуальные встречи;
- 2) изменение объемов работ под финансирование;
- 3) уточнение требований к проекту





SWOT-АНАЛИЗ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Широкий ассортимент товаров на складе
- Опыт комплектации сложных инженерных объектов
- Эксклюзивные дилерские контракты
- Собственное производство
- Развитая клиентская сеть
- Наличие собственного интернет-магазина
- Наличие системы лояльности для клиентов

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Снижение уровня узнаваемости
- Фокус на личные продажи
- Снижение темпов развития основных направлений деятельности
- Отсутствие маркетинговой и коммуникационной стратегии
- Слабая представленность в медиаполе региона.
- Отсутствие активных социальных сетей и обновлений на сайте.

ВОЗМОЖНОСТИ

- Уход иностранных производителей с рынка
- Развитие гос. программ по поддержке малого бизнеса
- Увеличение числа девелоперских компаний на региональном рынке
- Развитие онлайн продаж
- Развитие отечественных социальных сетей
- Увеличение пользовательской активности

УГРОЗЫ

- Экономическая нестабильность
- Санкции и проблемы с импортом
- Приход крупных федеральных компаний на региональный рынок
- Эффективная коммуникационная деятельность компаний-конкурентов
- Изменение потребностей и поведения клиентов

Стратегические цели

Увеличение числа постоянных клиентов

Улучшение производительности сотрудников

Расширение ассортимента продукции

Повышение узнаваемости бренда

Стратегические направления

Изучение долгосрочных трендов и создание механизмов быстрой адаптации

Улучшение внутренних процессов управления и качества обслуживания клиентов

Расширение и изменение товарной матрицы

Программа развития командной работы коллектива компании

Основные стратегические направления

1. Инфраструктура организации

- Создание проектного офиса на базе проектной команды;
- Организация страт сессий ежегодно и корректировка стратегии

2. Улучшение внутренних процессов управления и качества обслуживания клиентов:

- Разработка и внедрение новой организационной структуры предприятия;
- Внедрение CRM-системы

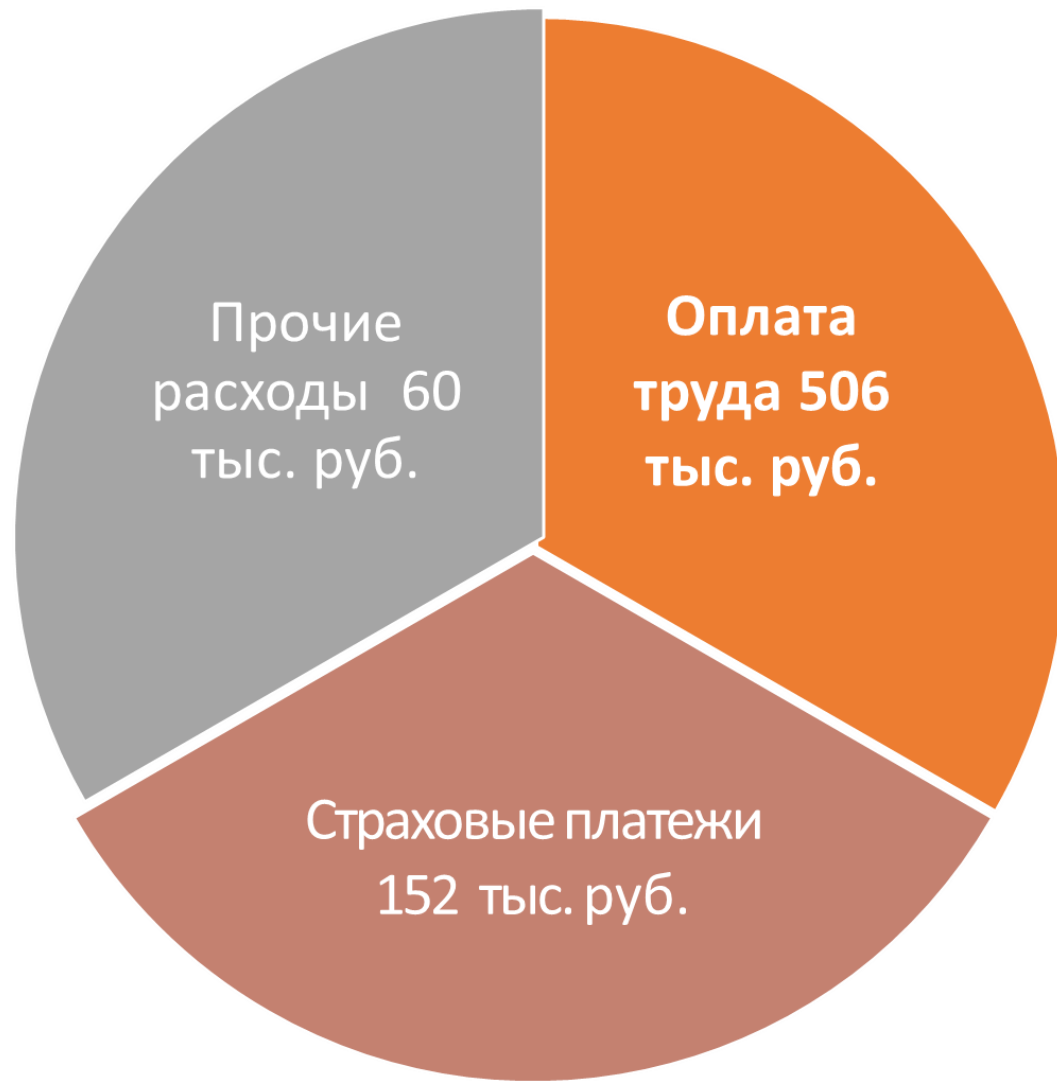
3. Расширение и изменение товарной матрицы:

- Организация прямых импортных поставок с поиском и выбором основных поставщиков;
- Маркетинговый план для продвижения товаров под собственной товарной маркой;
- Разработка и введение новых товарных групп хозяйственного назначения

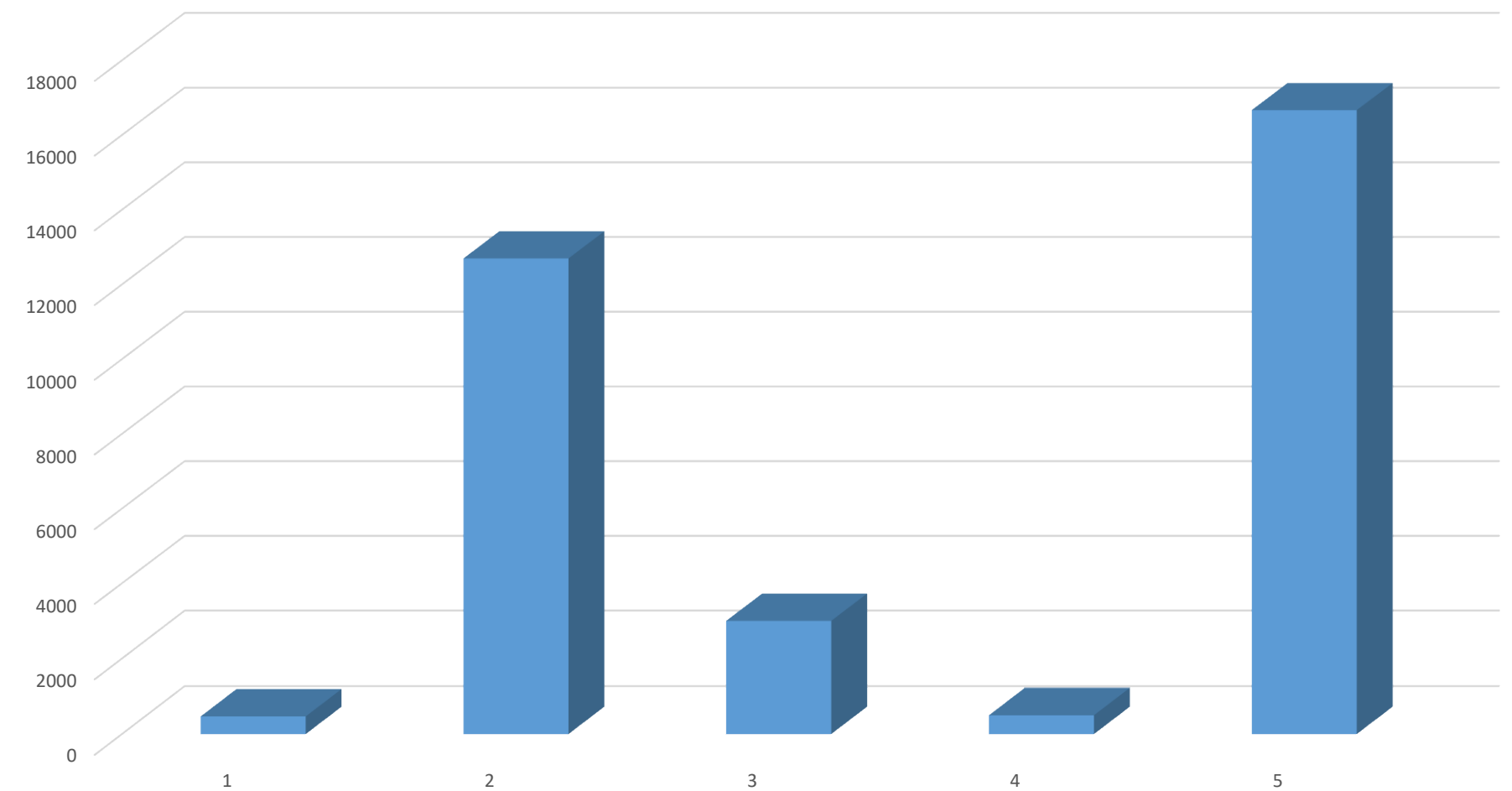
4. Внедрение новых практик работы и командных сессий:

- Создать мероприятия по обучению и повышения профессионализма сотрудников в области обслуживания клиентов;
- Разработать и внедрить систему мотивации и стимулировать работу коллектива;
- Формировать и продвигать культуру корпоративного общения и сотрудничества;
- Создание кадрового резерва

Бюджет проекта



Предварительный объем объём финансирования на 2024 г (в тыс. руб.)



Основные показатели реализации Стратегии

Показатели	Годы		
	2024	2025	2026
Выручка, млн. руб.	470	611	794
Рентабельность продаж, %	6	7	8
Доля рынка, %	13	16	20
Количество новых рабочих мест, человек	5	10	15

- 1 - Внедрение программы CRM;
- 2 - Прямые импортные поставки;
- 3 - Товарные группы хоз. назначения;
- 4 - Программа развития командной работы коллектива;
- 5 - Общий итог



КРАТОС
ИНЖЕНЕРНАЯ САНТЕХНИКА

[HTTPS://KRATOS55.RU](https://kratos55.ru)



АШ



Александр Шнайдер

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**