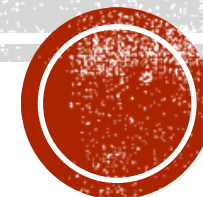


ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ  
ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ  
«СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»  
ТИП «А»

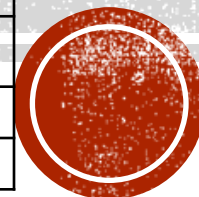
ПРОЕКТ ПОВЫШЕНИЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРА  
«МОЙ БИЗНЕС»



Выполнил: Плюшкин А.Г.

# АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

| Показатель                                | 2019         | 2020         | Рост    | Прирост |
|---|--------------|--------------|---------|---------|
| Выручка от продажи товаров                | 66102290,41  | 73634537,74  | 111,39  | 11,39   |
| Себестоимость проданных товаров           | 66269615,34  | 72457827,08  | 109,34  | 9,34    |
| Валовая прибыль (убыток)                  | -167324,9315 | 1176710,658  | -703,25 | -803,25 |
| Коммерческие расходы (расходы на продажу) | 1006259,726  | 1037889,882  | 103,14  | 3,14    |
| Управленческие расходы                    | 885111,2329  | 868060,9605  | 98,07   | -1,93   |
| Прибыль (убыток)                          | -2058695,89  | -729240,1842 | 35,42   | -64,58  |
| Прочие доходы                             | 6787898,082  | 9081096,618  | 133,78  | 33,78   |
| Прочие расходы                            | 3783081,644  | 6331281,5    | 167,36  | 67,36   |
| Прибыль (убыток) до налогообложения       | 852741,9178  | 2002107,434  | 234,78  | 134,78  |
| Чистая прибыль (убыток) отчётного периода | 679475,0685  | 1585212,632  | 233,30  | 133,30  |
| Рентабельность                            | -0,25        | 1,59         | 636,00  | 536,00  |
| Расходы                                   | 1,52         | 1,43         | 94,08   | -5,92   |



Рентабельность с 2019 года по 2020 года выросла с отрицательного показателя – 0,25 до положительного 1,59, расходы при этом упали с 1,52 до 1,43, что свидетельствует о правильности принятых управленческих

решений

# ОПИСАНИЕ ТЕКУЩЕГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ПО ПОИСКУ И ВЫБОРУ ПОДРЯДЧИКА

-Недостатки :

- Отсутствие системы автоматизации бизнес-процессов
- Затянутая система согласования

Наличие ряда ненужных критериев оценки

Не учитывается факт наличия на складе продукции заявленной в ассортименте

Малое количество поставщиков которые могут соответствовать критериям

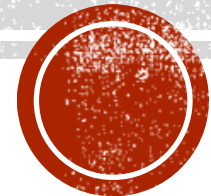
-Пути решения :

- Внедрить систему автоматизации
- Упростить систему согласования

Упразднить ряд ненужных критериев оценки

Учесть критерий факта наличия на складе продукции заявленной в ассортименте

Увеличить количество поставщиков



# СТРАТЕГИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ И РАБОТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ

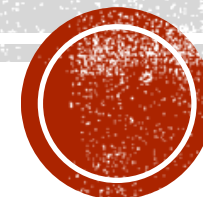
-Этап 1. Описать бизнес процессы и внедрить автоматизацию бизнес-процессов.

Этап 2. Улучшить обработку запросов.

Этап 3. Повысить уровень требований к качеству закупаемой продукции.

Этап 4. Увеличить оперативность доставки.

Этап 5. Улучшить позиционирование, развернуть рекламную кампанию.



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

