

Лабораторная работа №8

Сводный анализ деятельности в ЭК

Работу выполнила студентка
группы ИЭ-61-12
Котова Е.Ю.

Описание компании

- **Вариант 7**
- Торговая площадка мебельной компании, продающей готовую мебель мебельным базам и магазинам, а также выполняющая заказы на единоразовое выполнение работ по изготовлению элементов конструкции различной мебели;

Этапы коммерческого цикла

- **Этап 1. Разработка сайта.**

1. Цель : Потенциальная возможность размещения на сайте каталога товаров (номенклатура, цены, количество, сроки производства).
2. Что необходимо: Сайт, список товаров.
3. Основные участники: Разработчики, работники компании.
4. Результат: Сайт с полноценным каталогом, с удобным интерфейсом.
5. Единовременные затраты: Создание сайта – 80 000 руб.
6. Периодические затраты: Зарплата разработчикам, которые занимаются поддержкой сайта – 50 000 руб./ месяц.

Этапы коммерческого цикла

- **Этап 2. Закупка.**

1. Цель: Заключение договора о поставке товара завода – производителя и мебельной компании с указанием количества товара и сроков поставки.
2. Что необходимо: Капитал, список необходимых товаров, прайс-лист на эти товары, договор на поставки.
3. Основные участники: Мебельная компания, завод-производитель.
4. Результат: Закупленная мебель, готовая к продаже.
5. Единовременные затраты: Нет затрат.
6. Периодические затраты: Периодическая закупка мебели – около 2 000 000 руб./ месяц.

Этапы коммерческого цикла

- **Этап 3. Маркетинг.**

1. Цель: 1. Размещение рекламы услуг на своем сайте и сайтах партнеров, использование других видов рекламы (буклеты, стикеры на досках объявлений, объявления в периодических изданиях и на телевидении). 2. Описание свойств предлагаемого товара в сравнении с другими. 3. Описание системы скидок. 4. Бонусы для постоянных клиентов.
2. Что необходимо: Идеи для рекламы, идеи для бонусов.
3. Основные участники: Маркетолог компании, разработчики сайта.
4. Результат: Интересная и яркая реклама, привлекающая новых покупателей.
5. Единовременные затраты: Нет затрат.
6. Периодические затраты: Зарплата маркетолога – около 70 000 руб. , издержки на рекламу – могут меняться.

Этапы коммерческого цикла

- **Этап 4. Заказ.**

1. Цель: Размещает в каталоге на сайте товар (мебель) с описанием свойств и характеристик, указанием цен, количества и сроков поставки.
2. Что необходимо: Каталог мебели на сайте, корзина, заявка на заказ.
3. Основные участники: Сотрудники мебельной компании, клиенты.
4. Результат: Клиент заказывает понравившуюся мебель.
5. Единовременные затраты: Нет затрат.
6. Периодические затраты: Нет затрат.

Этапы коммерческого цикла

- **Этап 5. Расчет.**

1. Цель: 1. Рассчитывается с производителем в безналичной форме. 2. Принимает платеж от клиентов в безналичной форме.
2. Что необходимо: Платежная система.
3. Основные участники: Сотрудники мебельной компании, клиенты.
4. Результат: Клиент оплачивает заказанную мебель.
5. Единовременные затраты: Нет затрат.
6. Периодические затраты: Нет затрат.

Этапы коммерческого цикла

- **Этап 6. Доставка.**

1. Цель: 1. Существует 2 варианта доставки: курьерской машиной доставка товара клиенту осуществляется напрямую со склада завода производителя либ самовывозом, когда клиент сам забирает товар на своей машине.
2. Что необходимо: Курьерская машина.
3. Основные участники: Клиент, сотрудники компании, курьер/водитель.
4. Результат: Доставленная клиенту мебель.
5. Единовременные затраты: Покупка автомобиля – около 300 000 руб.
6. Периодические затраты: Зарплата курьеру/водителю – 30 000 руб., оплата бензина – может меняться.

Вывод

- Во время выполнения данной работы были изучены этапы коммерческого цикла мебельной компании, выявлены участники и на основе найденной в сети Интернет информации, представлены суммы затрат на каждый этап. Из чего можно сделать вывод , что при достаточно больших затратах денежный и человеческих ресурсов возможно создать компанию, интересную покупателям, занимающую хорошее место на рынке и приносящую большой доход.