

Интернет-магазин

WILDBERRIES

Выполнили студенты 4 курса ИСУ ЭБ-2

Асадов Шахин

Беспалова Юлия

Егорова Диана

Ивлиев Дмитрий

Ильюшонок Никита

Уманская Анна

Чалабаева Эльвира

Самара

2018

# История создания

Компания была создана с нуля Татьяной Бакальчук, московским преподавателем английского языка в 2004 году. Через год успешной работы было принято решение о расширении компании. был арендован полноценный офис со складами, а персонал расширен за счет найма профессиональных программистов, операторов для работы с клиентами и курьеров для доставки товаров. Для нужд магазина была создана профессиональная фотостудия.

## ПОПУЛЯРНЫЕ БРЕНДЫ

Женщинам

oodji

MANGO

LOVE REPUBLIC

vittoria vicci

s.Oliver

TBOE



Мужчинам

oodji

ENVY LAB

U.S. POLO ASSN.  
SINCE 1890

s.Oliver



TBOE



Детям

Pampers

mayoral

Pelican



playToday

MODIS

Обувь

GEOX  
RESPIRA

eCCO

asics



crocs™

T-TACCARDI

Tamaris

Для дома



Спорт



asics

oodji



Reebok

starfit

Игрушки



Красота

L'ORÉAL  
PARIS

Pampers

Gillette



always

TAMPAX

MAYBELLINE

Электроника



REDMOND

polaris

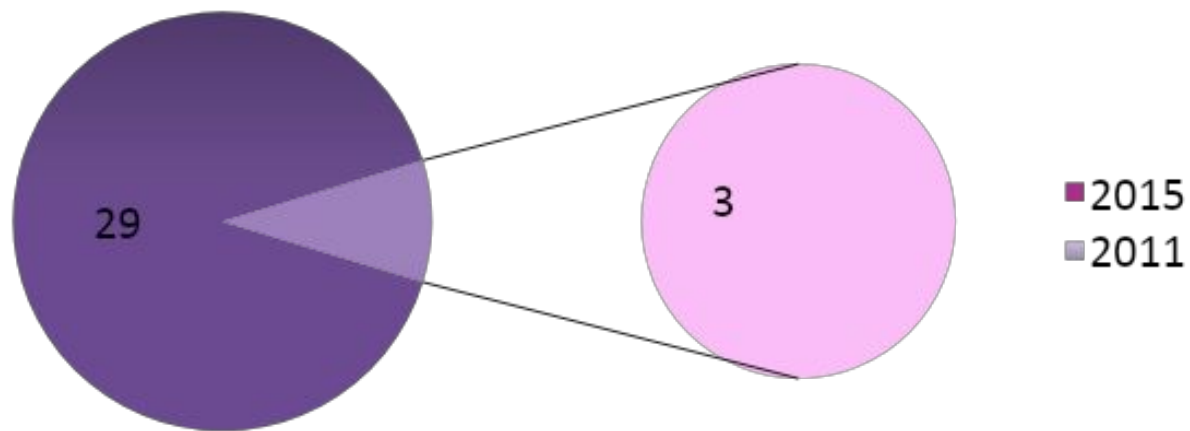
BRAUN



SAMSUNG

# Информационная справка

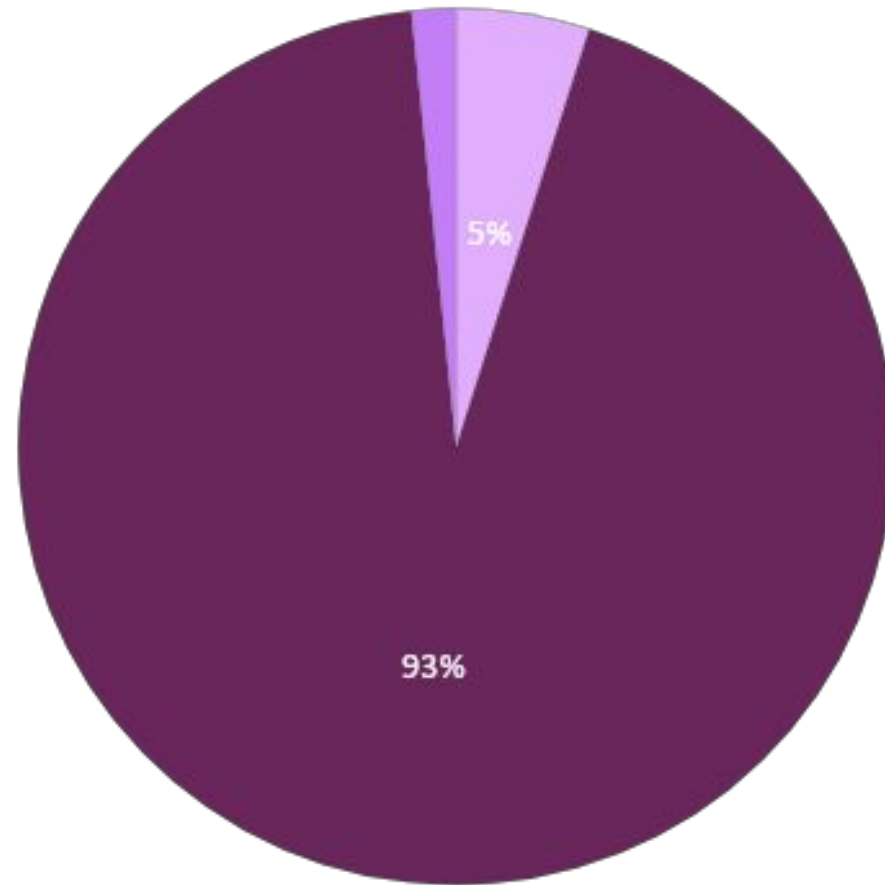
Выручка, млрд



Чистая прибыль, млн



# Судебная практика



## Судебные дела

- Административные
- Гражданские
- Банкротные

Административные дела	
Истец	Ответчик
3	0

Гражданские дела	
Истец	Ответчик
2	55

Банкротные дела	
Истец	Ответчик
0	1

# Анализ рентабельности персонала

№ п/п	Показатель	2014	2015	2016	Изменение за предыдущий год		Изменение за отчетный год	
					Абсолютное, (+/-)	Относительное, %	Абсолютное, (+/-)	Относительное, %
1	Стоимость произведенной продукции, тыс.руб.	16220167	22417383	27512457	6197216	38,21	5095074	22,73
2	Выручка, тыс. руб	23425925	29479553	37601086	6053628	25,84	8121533	27,55
3	Среднесписочная численность персонала, чел	4500	7500	12500	3000	66,67	5000,00	66,67
4	Рентабельность продаж, %	30,76	23,96	26,83	-6,80	-22,12	2,87	12,00
5	Доля выручки в стоимости произведенной продукции, %	144,42	131,50	136,67	-12,92	-8,95	5,17	3,93
6	Среднегодовая выработка одним работников, тыс.руб.	5205,76	3930,61	3008,09	-1275,15	-24,50	-922,52	-23,47
7	Рентабельность персонала, тыс.руб.	231264,2 9	123826,30	110304,48	-107438	-46,46	-13521,82	-10,92

# Анализ ОС

№ п/п	Показатель	2014	2015	2016	Изменение за предыдущий год		Изменение за отчетный год	
					Абсолютное, (+/-)	Относительное,%	Абсолютное, (+/-)	Относительное, %
1	Первоначальная стоимость ОС в том числе	195 074 000	469 977 000	428 758 000	274903000	2,41	-41219000	0,91
2	Активная часть ОС	81 931 080	253 787 580	257 254 800	171856500	3,10	3467220	1,01
3	Остаточная стоимость	469 977 000	428 758 000	966 496 000	-41219000	0,91	537738000	2,25
4	Коэффициент износа	10,04%	3,80%	9,39%	-0,06	0,38	0,06	2,47
5	Коэффициент годности	42,00%	54,00%	60,00%	0,12	1,29	0,06	1,11
7	Коэффициент обновления	-8,77%	125,42%		1,34	-14,30	-1,25	0,00

# Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости

Показатель	2014	2015	2016
К абсолютной ликвидности	0,02	0,02	0,03
К быстрой ликвидности	0,15	0,21	0,15
К тек ликвидности	1,02	1,05	1,02
К автономии	0,07	0,09	0,08
К обеспеченности собственными средствами	0,02	0,05	0,02
К обеспеченности запасов собственными средствами	0,09	0,12	0,10

Показатель	2014 год		2015 год		2016 год	
	5 класс		5 класс		5 класс	
	значение показателя	баллы	значение показателя	баллы	значение показателя	баллы
К абсолютной ликвидности	0,02	0	0,02	0	0,03	0
К быстрой ликвидности	0,15	0	0,21	0	0,15	0
К тек ликвидности	1,02	1,5	1,05	1,5	1,02	1,5
К автономии	0,07	0	0,09	0	0,08	0
К обеспеченности собственными средствами	0,02	0	0,05	0	0,02	0
К обеспеченности запасов собственными средствами	0,09	0	0,12	0	0,1	0
Итого	-	1,5	-	1,5	-	1,5

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (+)



- Широкий ассортимент представленной продукции
- Наличие товаров, пользующихся высоким спросом у покупателей
- Специальные предложения по цене или проведение акций
- Простота и доступность управления сайтом
- Наличие разработанных программ лояльности
- Не обязательно иметь в наличии товар
- Не нужно помещение для продаж
- Свобода передвижений продавца
- Можно не нанимать продавцов, товароведов, кассиров, охранников



## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (-)



- Проблемы доставки
- Зависимость от контрагентов
- Отказ покупателя
- После покупки находится заводской брак.
- Удорожание импорта и рост цен на ввозимую продукцию
- Перевод по Western Union





## УГРОЗЫ (-)



- Атака хакеров
- «Баги» в программном обеспечении
- Риск текучести клиентов
- Повышение уровня конкуренции
- Ошибка в адресе доставки
- Изменение вкусовых предпочтений, тенденций в мод
- Понижение дохода у целевой аудитории, как следствие экономического спада либо непостоянности в экономике



## ВОЗМОЖНОСТИ (+)



- Возможность расширить географию своего бизнеса
- Увеличение цены по чеку
- Возможность снижения затрат
- Возможность увеличения выручки



# WB Выводы

Основными направлениями развития магазина является:

- увеличение количества покупателей, как следствие увеличение выручки, то есть увеличение прибыльности;
- Поддержание должного уровня конкуренции, сохранение и увеличение своих позиций как на отечественном, так и на мировом рынке

Основные проблемы:

- низкое качество товара,
- наличие брака;
- проблемы с доставкой

Виды страховок:

- страхование авто;
- страхование арендованной недвижимости;
- страхование товаров на время перевозки;
- страхование доставки;
- страхование сотрудников