



Уфимский государственный
авиационный технический
университет



ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**Развитие конкурентных преимуществ
ООО «Wasser»**

Выполнил: студент гр. М-401

Сибэгатуллина Д.И.

Руководитель: к.э.н., доцент

Старицын И.А.

Уфа-2015

Введение



Актуальность

- в условиях современной рыночной экономики России, четко проведенный анализ, позволяет выявить основные преимущества предприятия, опираясь на которые предприятия могут эффективно реализовать свой потенциал.

ЦЕЛЬ

- развитие конкурентных преимуществ ООО «Wasser».

Задачи

- рассмотреть теоретические основы;
- рассмотреть методы оценки;
- произвести анализ и оценку конкурентоспособности ООО «Wasser»;
- изучить организационно-экономическую
- характеристику организации;
- оценить конкурентные преимущества ООО «Wasser»;
- разработать пути развития конкурентных преимуществ;
- рассчитать эффективность мероприятий.



A dynamic background of water splashing and droplets against a white background. The water is captured in various stages of motion, creating intricate patterns and textures. The overall color palette is light blue and white.

Объект исследования ООО«Wasser».

Предмет исследования методы анализа и способы формирования и развития конкурентных преимуществ предприятия.

ООО«Wasser»

- ❖ Год создания – 2013
- ❖ Численность сотрудников – 24 человека
- ❖ 11 торговых точек
- ❖ В 2014 году выручка от реализации составила 36 824 тыс. руб., что на **248%** больше, чем в 2013г (10 576 тыс.руб.)
- ❖ Рыночная доля 38,7%



Конкурентная среда

ООО «Доктор фильтр»

- ❖ 18 лет на рынке
- ❖ 3 фирменных салона
- ❖ Рыночная доля 34,1%
- ❖ Розничная и оптовая продажа систем очистки воды (Гейзер, Аквафор, Атолл, Барьер, Экодар и др.)
- ❖ Подбор, гарантия, сервис

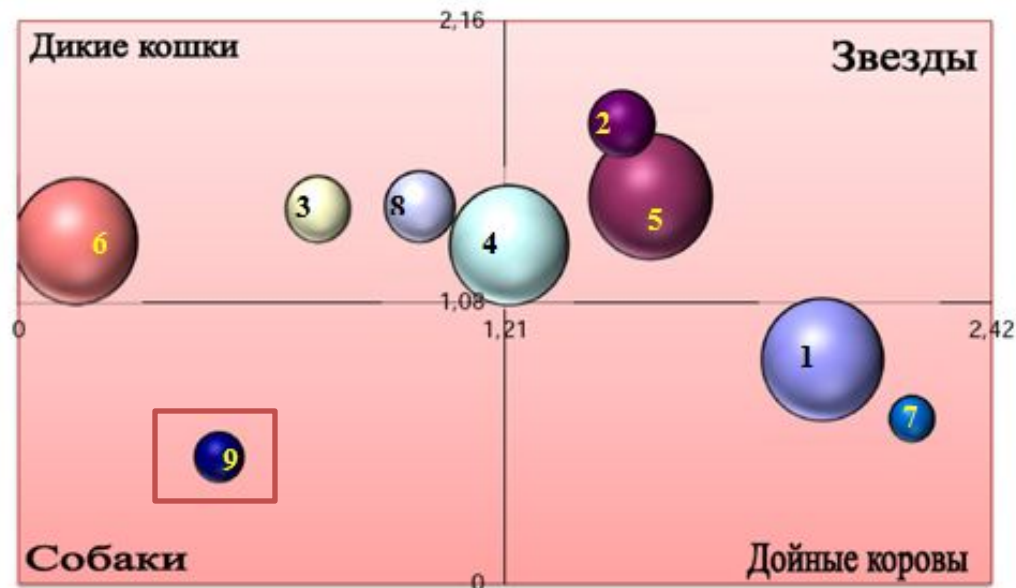
ООО «Новая вода»

- ❖ 7 лет на рынке
- ❖ 6 торговых точек
- ❖ Рыночная доля 27,2%
- ❖ Розничная торговля фильтров для очистки воды (Новая вода и сменные модули популярных фильтров)
- ❖ Подбор гарантия сервис

Технические параметры

Технические параметры	Коэфф-т весомости, %	Компании		
		Wasser	Доктор фильтр	Новая вода
Парковка (остановка)	0,25	3	3	2
Мерчендайзинг	0,08	3	3	2
Размер торгового зала	0,2	3	3	0
Расположение	0,24	3	3	3
Обслуживание клиентов	0,23	2	3	2
Итого:	1	14	15	9

Вывод: Исходя из жалоб на обслуживание Wasser получает 14 баллов из 15.



БКГ - анализ

1- инженерные установки,	6- диспенсеры,
2- обратный осмос,	7- фильтры-кувшины,
3- проточные фильтры,	8- насосы,
4- сменные модули,	9- магистральные фильтры
5- умягчители воды,	

Вывод: По данным анализа БКГ удалось выяснить, что самым не востребованным товаром являются **магистральные фильтры**. Это связано с тем, что «Wasser» ввел данную позицию с целью увеличения ассортиментной линейки.

Магистральные фильтры

❖ Выполняют функции предварительной или комплексной очистки воды.



❖ Служат защитой сантехнического и водонагревательного оборудования от механических частиц и жесткости.

❖ Защита нагревательных элементов стиральных машин, котлов и др.

❖ Такой водоочистной элемент будет актуален в весеннее время продаж, на территории дачных поселков.

Процесс развития конкурентных преимуществ «Wasser»

- Развитие конкурентных преимуществ
 - Улучшение качества обслуживания
 - Разработка правил регламентирующих взаимоотношения обслуживающего персонала и клиентов
- Провести обучение
- Мотивация
- Продвижение невостребованных ассортиментных групп
 - Провести анализ
 - Разработка мероприятий по продвижению

Анализ затрат на предлагаемые мероприятия

Мероприятие	Стоимость, рублей в год
Грамота	240
Средства на путевку	20 000
Печать листовок	10 000
Реклама	40 000
Итого	70 240

Создание фонда призов и подарков по итогам месяца, года то, что будет ценно для **сотрудников**, наставление на большие цели, за достижение которых обязательно следует вознаграждение.

Для магистральных фильтров лучший вариант - **реклама** на территории дачных поселков и предложение при установке водоочистных систем в качестве дополнительной фильтрации с целью увеличения срока эксплуатации оборудования.

Анализ количества потребителей
приобретающих проточные системы
для дач и квартир

Анализируемый период	2013 г	2014 г
Количество потребителей, чел.	4741	6063

Средняя цена проточного фильтра 5 110рублей.

$5\ 110 * 6\ 063 = 30\ 981\ 930$ рублей

Таким образом, доход составляет 30 981 930 руб.
без учета затрат.

Анализ потребителей дополнительного фильтра

Анализируемый период	2013 г	2014 г
Количество потребителей, чел.	2147	2636

Средняя цена магистрального фильтра 3 388 рублей.

$2\,636 * 3\,388 = 8\,930\,768$ рублей

Доход от продаж 8 930 768 рублей за 2014 год без
помощи маркетингового продвижения.

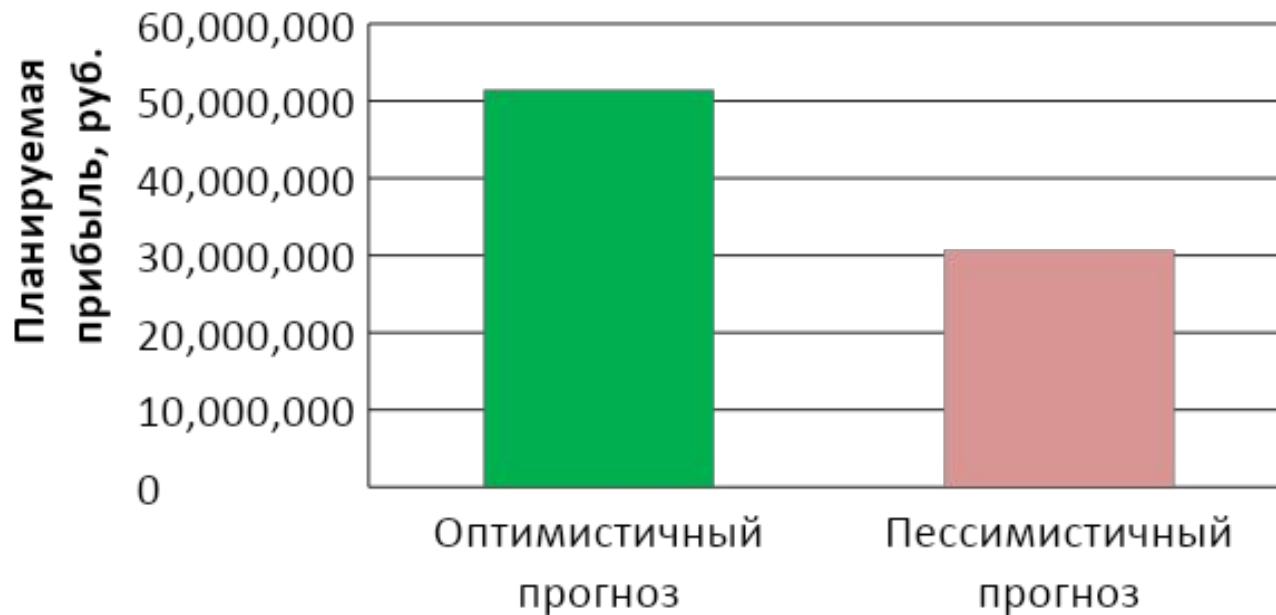
$6\ 063 * 3\ 388 = 20\ 541\ 444$ рубля

– доход от продаж при условии **100%** обратившихся потребителей проточной системы за дополнительным магистральным фильтром.

$3\ 031 * 3\ 388 = 10\ 269\ 028$ рублей

– при условии **50%** обратившихся потребителей за дополнительным магистральным фильтром.





Оптимистичный прогноз:

$51\,523\,374 - 70\,240 = 51\,453\,134$ рубля – прибыль с учетом затрат.

Пессимистичный прогноз:

$30\,810\,472 - 70\,240 = 30\,740\,232$ рубля – прибыль с учетом затрат.

Вывод: Полученная сумма прибыли указывает на оправданность вложения средств в данные мероприятия.

Заключение

Разработанные рекомендации окажут положительное влияние на компанию «Wasser», что в следствии позволит привлечь большее число клиентов и увеличить долю рынка.

Данные рекомендации повысят уровень социально–корпоративной ответственности и направлены на максимальное удовлетворение клиентов.

Разработанные мероприятия полностью устраняют выявленные недостатки и повышают эффективность деятельности компании «Wasser».

Спасибо за внимание!

