

«Влияние управленческих воздействий на рост маржинальности АО



«Смена руководителя АО-как важный фактор
повышения доли продаж СТМ,наценки СТМ
и эффективной работы с товаром с
остаточным сроком годности»

Выполнил:старший фармацевт
ООО «Аптека Земляника»
Епифанова Светлана Александровна
Оренбург 2016г



ООО «Аптека Ивика» №42 г.Орск ул.
Строителей, 1

План

1. Понятие маржинальной прибыли
2. Критерии выбора АО
3. Используемые управленческие воздействия
4. Результаты управленческих воздействий
5. План внедрения наиболее успешных механизмов в другие АО

Маржинальная прибыль (маржа) является одним из основных показателей для оценки успешной деятельности предприятия.

Маржа отражает максимальную прибыль, полученную предприятием, это разница между всеми издержками и полученной прибылью.



Критерии, обосновывающие выбор АО

(смена руководителя АО - апрель 2016г)
периоды для анализа-2015г и 9 месяцев 2016г

1. Анализ доли продаж СТМ

2. Анализ выручки СТМ

3. Анализ индивидуальных показателей специалистов первого стола по доли СТМ

4. Анализ доли товаров с остаточным сроком годности до 6 месяцев

Управленческие воздействия:



1. Регулярные посещения АО. В связи с территориальной удаленностью не реже 1 раз в месяц. Обучение нового ЗАО управленческим навыкам.

2. Обсуждение с персоналом понимания целей, поставленных руководством: сотрудники должны знать что, когда и зачем. Индивидуальная работа с каждым специалистом: техника продаж, допродажи, конкретные ситуации, конвертация товаров, работа с возражениями. Мотивация. Обучение. Мини-тренинги. Обратная связь

4. Планирование работы по объему и срокам: постановка ежедневных планов, разработка мероприятий.

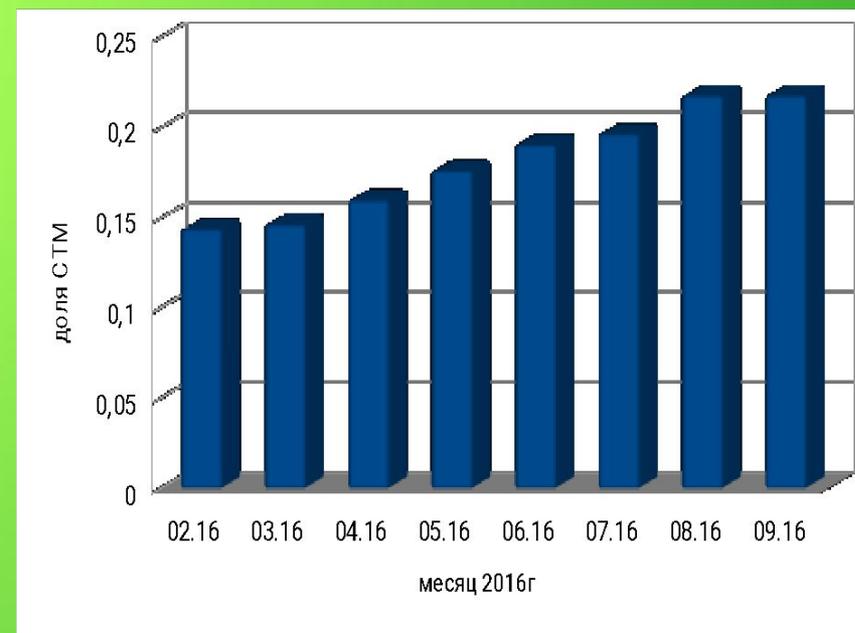
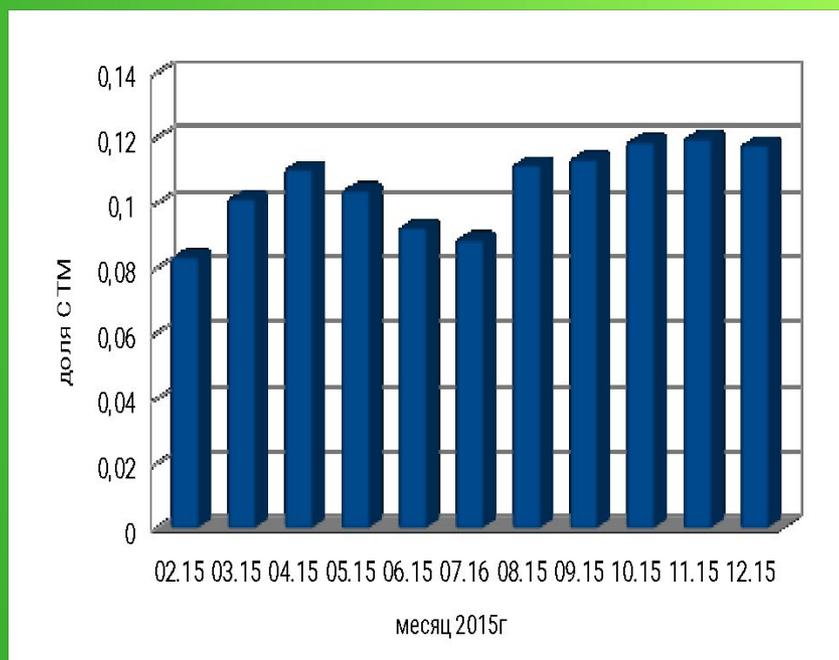
5. Ежедневный контроль выполнения планов. Если АО «проваливается» по показателям, обсуждаем, принимаем меры и исправляем. Аудиопрослушивание сотрудников.

6. В работе применяла поощрение (похвала, премирование), убеждение, в случае грубого нарушения своих обязанностей - наказание (депремирование) и увольнение (смена руководителя)

7. Обеспечение ресурсами: кадры, организация перемещений товара

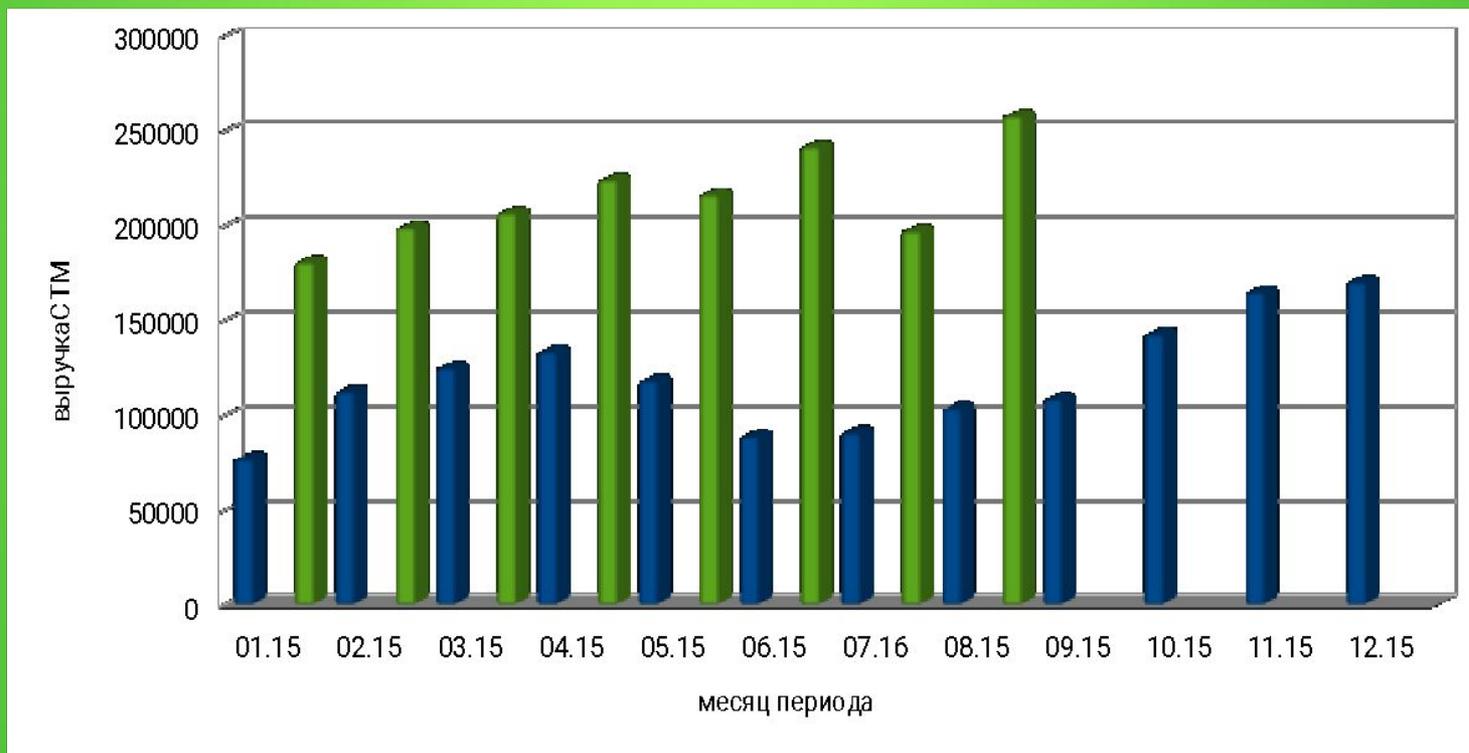
Доля выручки СТМ в общей выручке за 2015-2016гг

Средняя доля продаж СТМ за 2015г **10,24%**, за 9 месяцев 2016г **17,54%**



Динамика выручки СТМ за 2015 и 2016гг

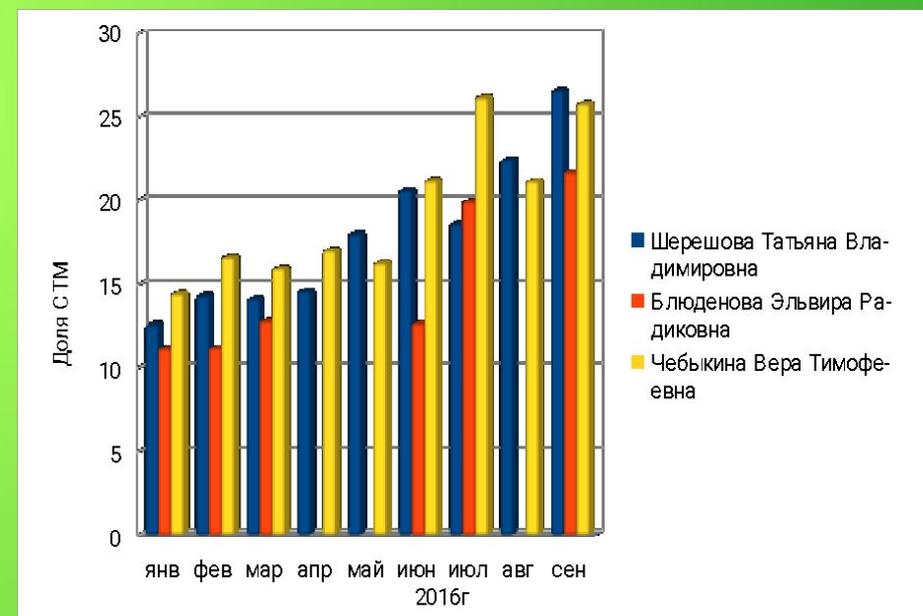
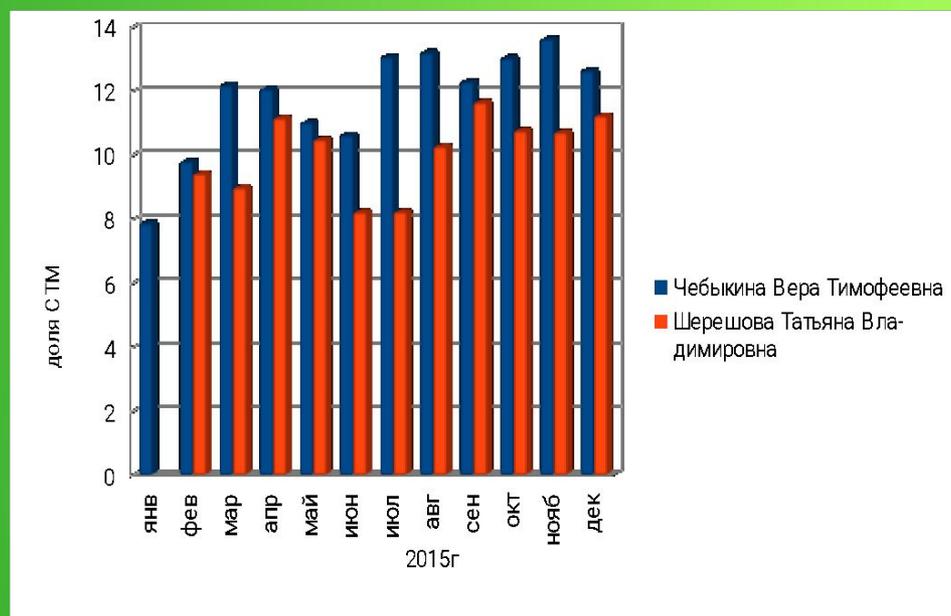
По сравнению с 2015г наблюдается рост выручки СТМ.
Выручка СТМ за 12 месяцев 2015г составила 1 439 326 руб
в среднем 119 944 руб в месяц,
за 9 месяцев 2016г 2 069 384 руб
в среднем 229 932 руб в месяц.
Динамика +92%



2015г
2016г

Индивидуальные показатели сотрудников по доле СТМ

По сравнению с 2015г увеличилась доля продаж СТМ в индивидуальной выручке по специалистам



Специалисты аптеки:

- 1.Зам.зав.аптекой Омельянович Надежда Александровна
- 2.Чебыкина Вера Тимофеевна фармацевт
- 3.Шерешова Татьяна Владимировна менеджер торгового зала (студент)
- 4.Блюденова Эльвира Радиевна менеджер торгового зала (студент)

Достижения аптеки

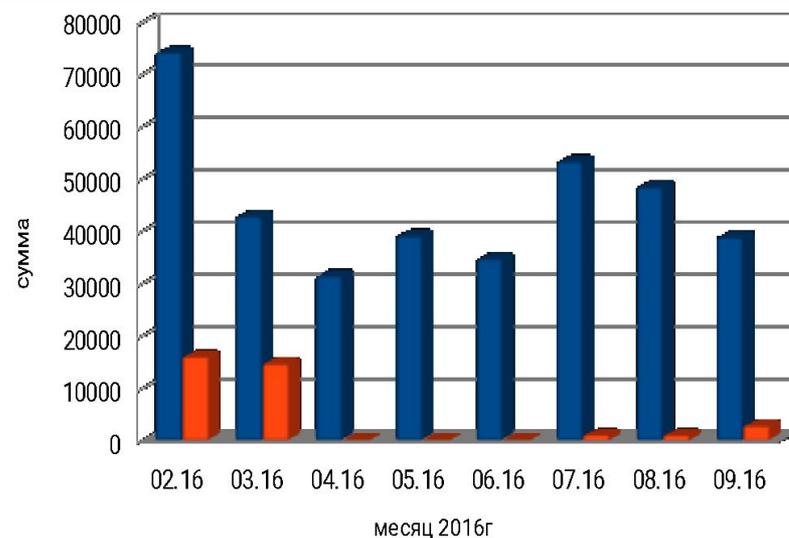
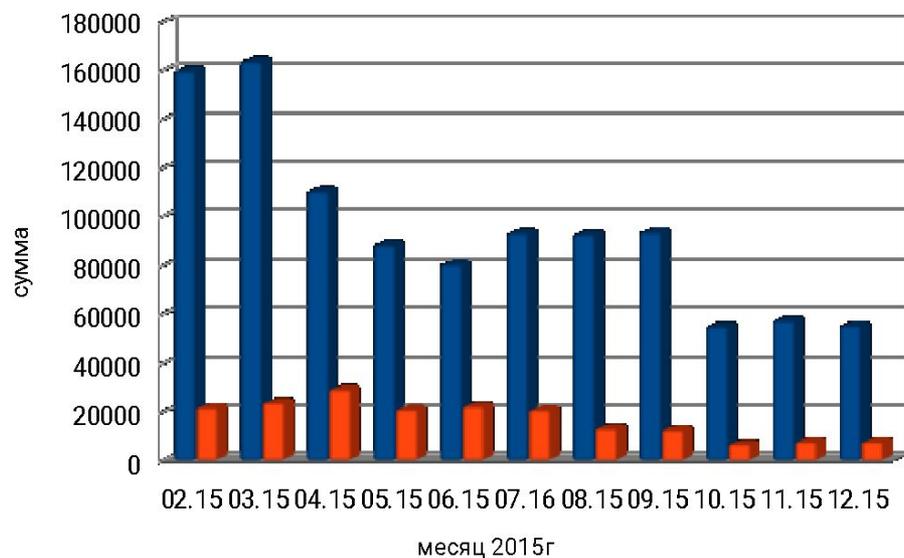
- 1.За апрель 2016г аптека заняла 2 место в рейтинге АО
- 2.За август 2016г аптека заняла 2 место в рейтинге АО
- 3.Фармацевт Чебыкина В.Т. к Дню медицинского работника в 2016г награждена Почетной грамотой УО «За высокий профессионализм»

План внедрения наиболее успешных механизмов в другие АО

1. Индивидуальная работа с заведующей ООО «Аптека Ивика» №45 по развитию управленческих навыков.
2. Совместная разработка планов мероприятий по увеличению продаж СТМ и высокодоходных позиций с заведующими подотчетных аптек. Контроль. Обратная связь.
3. Совместная разработка планов мероприятий по работе с товаром с остаточным сроком годности 6 месяцев с заведующими подотчетных аптек. Контроль. Обратная связь.
4. Регулярные посещения и аудиопрослушивания: как со стороны заведующей аптеки, так и старшим провизором. Разбор технологии продаж.

Доля просроченных товаров в общей доле товаров с остаточным сроком годности до 6 месяцев

1. В сентябре 2015г в принудительном порядке составлена служебная записка на списание «сроковых» товаров по лимитам и за счет МОЛ.
2. В конце марта 2016 года при смене ЗАО составлена служебная записка на списание сроков за счет МОЛ(на прежнего руководителя)



Таким образом, управленческие навыки и решения являются одним из важных факторов роста, развития и максимизации экономических результатов организации

