

**Муниципальное бюджетное образовательное учреждение  
Высшего профессионального образования  
«Волжский институт экономики, педагогики и права»**

**Презентация дипломной работы на тему:**

**Формирование стратегии  
деятельности организации»  
(на примере ООО «Эльдорадо»)**

**Научный руководитель-  
д.э.н., доцент  
Плякин А.В.**

**студента группы 5М-1  
Серебряникова И.Ю.**

**Волжский 2015**

**Цель исследования –**

**рассмотрение формирования  
стратегии деятельности  
организации**

# Задачи дипломной работы:

- 0 - раскрыть понятие, виды и этапы формирования стратегии деятельности организации;
- 0 - рассмотреть факторы, определяющие стратегический выбор организации;
- 0 - определить выбор и оценку стратегической позиции организации на рынке;
- 0 - рассмотреть стратегические методы управления организацией при различных уровнях нестабильности рынка;
- 0 - привести организационно-экономическую характеристику ООО «Эльдорадо»;
- 0 - проанализировать финансовое состояние ООО «Эльдорадо»;
- 0 - дать экономическую оценку внутренней и внешней среды ООО «Эльдорадо»;
- 0 - охарактеризовать стратегию деятельности ООО «Эльдорадо»;
- 0 - раскрыть основные направления разработки стратегии развития деятельности ООО «Эльдорадо»;
- 0 - предложить конкретные мероприятия по формированию стратегии развития деятельности ООО «Эльдорадо»;
- 0 - дать прогнозную оценку эффективности стратегии развития деятельности ООО «Эльдорадо»

**Объект** исследования - ООО «Эльдорадо»

**Предмет** исследования – управленческие отношения, складывающиеся в процессе формирования стратегии деятельности организации

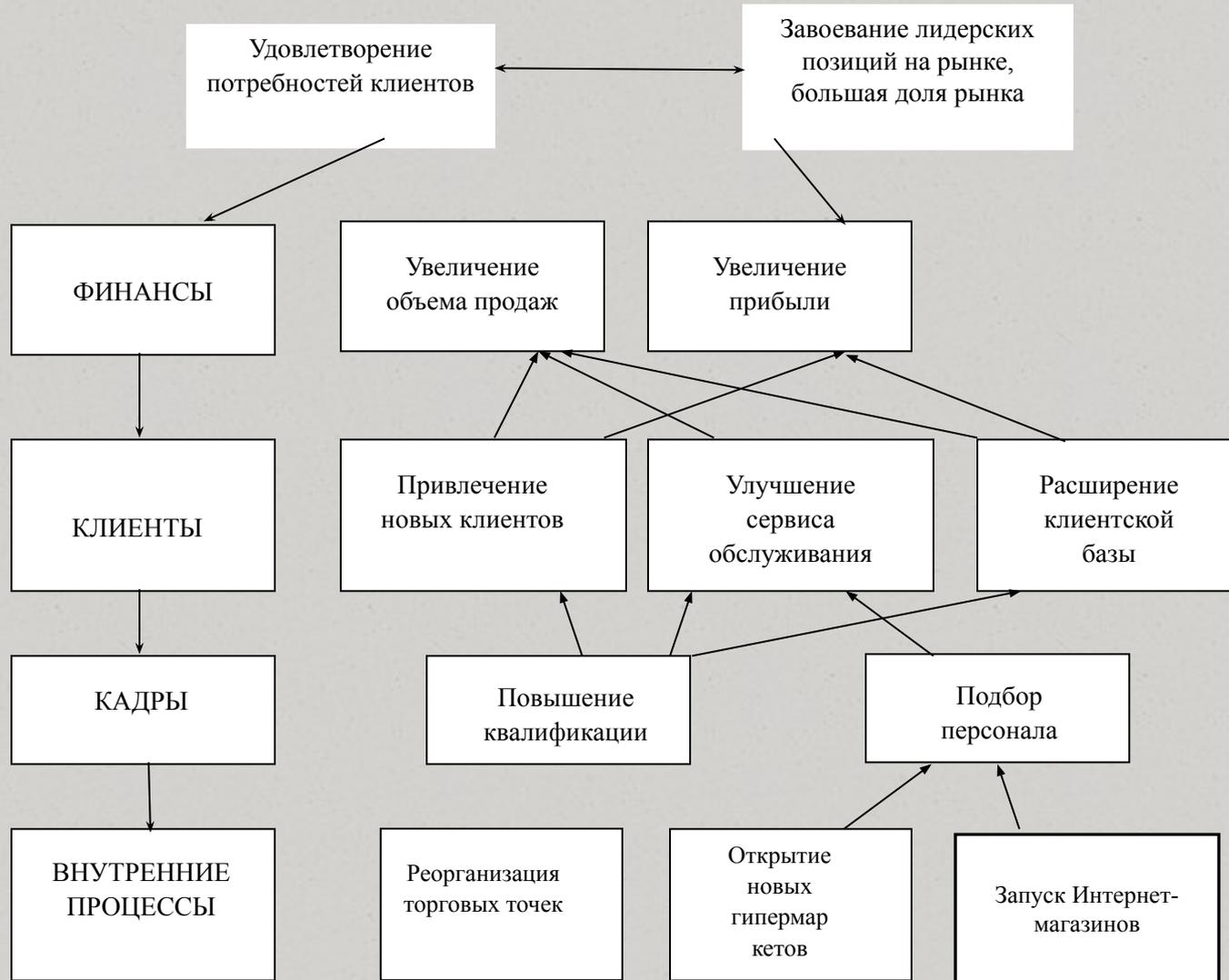
## **Динамика показателей финансового состояния ООО «Эльдорадо» за гг.**

<b>Показатели</b>	<b>Годы</b>		
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Выручка от реализации, тыс. руб.</b>	<b>656,6</b>	<b>1289,4</b>	<b>889,5</b>
<b>Себестоимость реализованной продукции</b>	<b>480,1</b>	<b>899,0</b>	<b>734,5</b>
<b>Валовая прибыль, тыс. руб.</b>	<b>176,7</b>	<b>449,7</b>	<b>155,0</b>
<b>Прибыль от прочей реализации, тыс. руб.</b>	<b>-5,3</b>	<b>-22,3</b>	<b>-6,4</b>
<b>Балансовая прибыль, тыс. руб.</b>	<b>171,2</b>	<b>427,4</b>	<b>148,6</b>
<b>Налог на прибыль, тыс. руб.</b>	<b>57,7</b>	<b>117,7</b>	<b>40,4</b>
<b>Отвлеченные средства, тыс. руб.</b>	<b>-</b>	<b>0,6</b>	<b>-</b>
<b>Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, тыс. руб.</b>	<b>110,6</b>	<b>309,0</b>	<b>166,8</b>
<b>Остаток на начало года, тыс. руб.</b>	<b>-</b>	<b>0,9</b>	<b>-</b>

## Программа стратегии развития ООО «Эльдорадо»

Цель	Мероприятия	Комментарии	Стоимость, руб.	Доход, млрд. руб.
Поиск квалифицированного персонала к началу 2015 года	Организация специальных курсов, тренингов для обучения персонала	В большей степени это касается работников отдела маркетинга. Персонал компании должен не только правильно организовать продажи, но и находить новые способы реализации продукции	1440 тыс. руб.	2,0
Внедрение нового способа торговли – Интернет-магазины	Провести рекламную кампанию Интернет-магазина	Потенциальные потребители и пользователи Интернет-сетей смогут подробно узнать о новом формате торговли	35 тыс. руб.	4,0 – 5,0
	Создание Интернет-сайта с удобным интерфейсом	Ссылку на Интернет-магазины разных городов следует разместить	15 тыс. руб.	

# Стратегическая карта ООО «Эльдорадо»

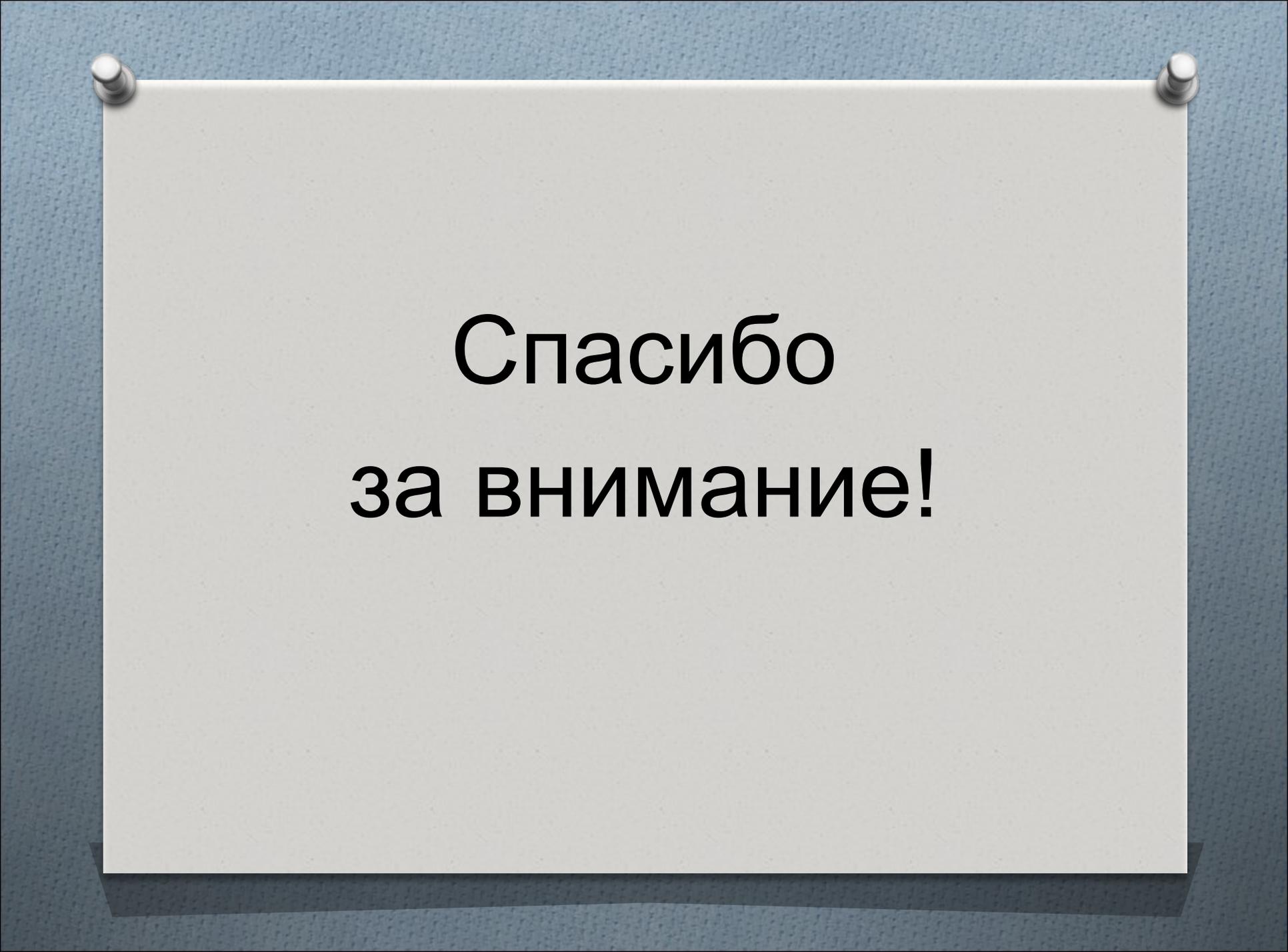


## Система показателей ООО «Эльдорадо»

**Видение:** Стать признанным лидером на рынке бытовой техники и электроники, предлагая разнообразные способы приобретения продукции, удобные для потребителей. Создавать комфортные условия для выбора товаров и оказывать качественные сервисные услуги при помощи авторизованного сервисного центра компании «Эльдорадо», специализирующийся на профессиональном ремонте и установке и доставке бытовой электроники

**Миссия:** Быть лучшим местом встречи для людей и электроники. Предоставлять клиентам продукцию, которой они доверяют, создавая комфортные условия поиска необходимой клиентам качественных, современных и высокотехнологичных товаров по сопоставимым ценам, внедряя новые форматы торговли и предлагая различные системы скидок и бонусных программ

Стратегические цели	Показатель	Целевые КПЭ	Фактические КПЭ
<b>Финансы</b>			
Увеличить объем продаж	Доход, млрд. руб. в год.	58	63
Увеличить прибыль	Валовая прибыль, млн. год	56	61
	Доля текущих расходов в объеме продаж, %	15	13
<b>Клиенты</b>			
Привлечение новых клиентов	Выручка от вновь привлеченных клиентов млрд. руб. в год	13	16
	Расходы на рекламу, тыс. руб. в год	200	195
Улучшение клиентского сервиса	Доля постоянных клиентов, %	53	54
Увеличение клиентской базы	Доля новых клиентов в общем количестве, %	20	18
<b>Внутренние процессы</b>			
Реорганизация торговых точек	Выручка от продаж млрд. руб. в год	8	8,5
Открытие новых гипермаркетов	Доход, млрд. руб. в год	25	27
Запуск Интернет-магазина	Количество дней от заказа до продажи продукта	3	3
<b>Кадры</b>			
Повышение квалификации	Затраты на обучение работников, млн. руб.	1400	1440
	Показатель удовлетворенности сотрудников, %	90	89
	Количество дней подготовки (в расчете на сотрудника)	7	8
Подбор персонала	Количество собеседований, проводимые с потенциальными работниками	400	450



**Спасибо  
за внимание!**