

КОТЛЕТАРЬ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
ООО «КОТЛЕТАРЬ»
НА БЛИЖАЙШИЕ 11 ЛЕТ



16-Ээбо-9 (А)

К 2029 году:



- «Котлетарь» будет занимать 15% Российского рынка замороженных полуфабрикатов
- Количество сотрудников увеличится вдвое
- Текучесть кадров составит 2-2,5 % в год
- Производительность увеличится в 2,55 раз по всем филиалам (6 тонн/час, 750 тонн/мес.)
- Рентабельность станет 12 %
- Оборот вырастет в 2,7 раз
- Прибыль будет составлять 12,9 млн рублей в год



В настоящее время:

- «Котлетарь» занимает 10 % рынка замороженных полуфабрикатов



КОТЛЕТАРЬ



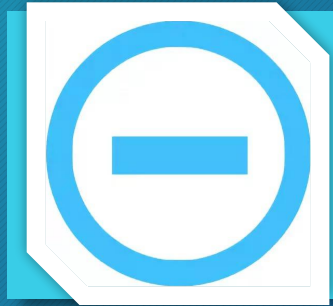
- Количество сотрудников - 235 человек
- Текучесть кадров составляет 7 % в год
- Произв. мощности - 2,4 тонн/час
- Оборот составляет 1млрд рублей в год

Положительные стороны:



- 80 % продукции «Котлетарь» доставляет самостоятельно
- Доверительные отношения с потребителем

Отрицательные стороны:



- Затрудненная система поставки сырья;
- Проблемы с продвижением своей продукции в крупные торговые сети;
- Большая текучесть кадров;
- Нехватка высококвалифицированных специалистов;
- Небольшой ассортимент продукции

Миссия предприятия «Котлетарь»



Производство
доступной по цене,
быстрой в
приготовлении и
удовлетворяющей
вкусу потребителя
продукции

Цель предприятия «Котлетарь» на 11 лет



Увеличение
прибыли
предприятия
в 1,5 раза

Стоит обратить внимание на:



- Персонал;
- Производство;
- Система сбыта;
- Взаимодействие с потребителями;
- Работа с поставщиками

Персонал

Основные цели:

- снижение текучести кадров с 7% до 2-2,5%;
- повышение квалификации своих сотрудников

План снижения текучести кадров:

- 1) За первые 2 года мы снизим текучесть кадров на 2,5%, так к 2021 году она составит 4,5%;
- 2) В последующие 3 года мы уменьшим текучесть кадров ещё на 1,5-2%;
- 3) Ещё через 4 года мы собираемся снизить текучесть ещё на 0,5%



Для выполнения намеченного плана:

- В течении первых двух лет предоставить сотрудникам предприятия возможность приобретать продукции по себестоимости;
- В 2022 году ввести систему участия персонала в прибыли предприятия, тем самым персоналу будет выплачиваться доля от полученной прибыли в виде премий;
- Начиная с 2026 года руководству производства предоставлять путевки на отдых, в санаторий. Если смена выполняет намеченные планы, то предоставлять такой вид поощрения руководителям предприятия.

Для достижения цели повышения квалификации сотрудников:

1. В 2020 году отправить руководство всех отделов компании на курсы повышения квалификации;
2. В течении следующих 4 лет отправить на курсы основную часть работников;
3. В 2023 году договориться с институтом автоматизированных систем и технологий о заказе специалистов по нашему профилю, что позволит нам получать высококвалифицированных сотрудников;
4. Начиная с 2025 года открыть свою школу по изготовлению котлет, где будет происходить переквалификация сотрудников, а также данная школа выступить как объект рекламы;
5. В 2028 году отправить работников школы, которая находится на базе нашего предприятия на переквалификацию

Производство

Основные цели:

- Увеличение объемов производства в 2,55 раз (2019-2029 гг.);
- Расширение ассортимента продукции (2021-2023 гг.)

План увеличения объемов производства:

1. За первые 4 года увеличить производительность в 1,5 раза;
2. За следующие 6 лет увеличить производительность в 1,7 раз



Для выполнения намеченного плана:

- А) 2019-2022 гг. - займемся открытием и запуском дополнительного цеха. Учитывая то, что у «Котлетаря» неплохая прибыльность, мы предполагаем, что для реализации данного мероприятия нам хватит своих средств;
- Б) 2023-2026 гг. - для того что бы увеличить объёмы производства мы предполагаем начать строительство филиала нашей компании в одном из городов;
- В) В начале 2027 года открыть филиал в Сургуте;
- Г) В 2027 году обновить часть оборудования на предприятии, в связи НТП

Для расширения ассортимента продукции:

1. 2021 г. Нанять специалистов, которые будут продумывать рецептуру нового продукта;
2. 2021 г. Осуществить попытку продажи нового ассортимента продукции;
3. 2023 г. Запуск продажи котлет из рыбы;
4. в 2023 году наладить производство новой продукции, увеличить количество оборудования



Система сбыта

Основные цели:

1. Увеличить собственные возможности логистики к 2021 году, а далее к 2028 году;
2. Заключить договор с крупными сетями ресторанов быстрого питания, о поставках им нашей продукции с 2023 по 2024 гг. (KFC);
3. Начать поставки в ближайшие страны с 2025 по 2029 гг.;
4. В 2024 году найти партнеров, которые имеют свои небольшие магазины, реализующую также продукцию из мяса, ассортимент которой не пересекается с нашим.



Для осуществления первой цели:



1. В 2021 году закупить дополнительные единицы автотранспорта, для перевозки собственной продукции.
2. В 2028 году связи с открытием филиала в Сургуте, мы для снижения издержек поставки нашей продукции будем вынуждены приобрести дополнительные единицы транспорта.

Для осуществления второй цели:



Осуществление второй цели напрямую не зависит от нашего предприятия, т.к. многие сети быстрого питания имеют своих (проверенных временем) поставщиков, именно поэтому мы должны заинтересовать данные заведения не только ценой своей продукцией, но и её качеством. Для реализации данного плана, мы будем заключать договор с KFC к 2023 году т.к. основная доля их продукции изготавливается из курицы, так же как и наши котлеты, именно поэтому их может заинтересовать наша продукция. Помимо такого гиганта, как KFC, мы планируем реализовывать нашу продукцию в несетевые рестораны быстрого питания

Для осуществления третьей цели:

Необходимо подтвердить качество нашей продукции по мировым стандартам, найти партнеров в других странах. Страны, входящие в таможенный союз.



Для осуществления четвёртой цели:



Здесь стоит рассматривать такое предприятие как «Шувалово», которое имеет небольшую сеть своих фирменных магазинов, но не имеет возможности насытить их продукцией. Также можно предложить Костромскому мясокомбинату открыть совместную сеть магазинов.

Взаимодействие с потребителями



Основные цели:

- Увеличение спроса на нашу продукцию (2019-2029 гг.);
- Узнать потребности потребителей

Для увеличения спроса на нашу продукцию мы проведем следующие действия:

- С 2019 по 2029 год раз в месяц мы будем пускать рекламу нашей продукции во всех СМИ;
- С 2026 по 2027 год пустить рекламу в Сургуте об открытии филиала

Для того что бы узнать потребности граждан, мы будем проводить социальный опрос раз в 3 года, начиная с 2019. Далее результаты социального опроса мы передадим специалистам, которые будут разрабатывать новую рецептуру для нашей продукции.

Работа с поставщиками



1. В 2021 году на базе постоянного клиента, будем вести переговоры с поставщиками о снижении цены на сырье;
2. В 2022 году, учитывая собственную логистику и расписание доставок собственной продукции, можно предложить Костромским предприятиям, работающим с мясной продукцией, договор об оказании услуг доставки их продукции;
3. Начиная с 2022 года осуществлять доставку продукции партнеров, таких как “Шувалово” и “Костромской мясокомбинат”
4. В 2023 году Заключить договор с Костромским рыбным хозяйством о поставках рыбы для производства из неё котлет;
5. В случае, если переговоры в 2021 году не увенчаются успехом, то с 2023 по 2025 год планируется искать более выгодных поставщиков на территории России, т.к. при работе с поставщиками из Беларуси и Казахстана мы несем большие издержки.

Диаграмма Ганта



СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!

КОТЛЕТАРЬ