

**Негосударственное образовательное
учреждение
«Экономический бизнес- колледжд »
Факультет: « Коммерция по
отраслям».**

**Отчёт по прохождению практики
в ООО «ТД «МебельГрад»**

**ВЫПОЛНИЛА: СТУДЕНТКА 2 КУРСА,
ГРУППЫ ВК14
Т.Е.ЛОБАНОВА**

ВВЕДЕНИЕ.

- Цель данного отчёта показать применение своих теоретических знаний, полученных в Негосударственном образовательном учреждении «Экономический бизнес- колледжд »,на практике в ООО «ТД «МебельГрад» .
- Задача отчета рассмотреть практическую деятельность менеджера по торговле (в рамках прохождения практики и на вверенном ему участке работы) на предприятии ООО «ТД «МебельГрад», обосновав её теоретически.
- Цель презентации –ангажировать свой отчёт по прохождению практики
- Задача- подобрать наиболее интересные моменты отчёта, раскрывающие суть моего прохождения практики, в рамках общих поставленных целей и задач.

ОПИСАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТД «МЕБЕЛЬГРАД»

Расположение



Район метро Домодедовская - это центр транспортных потоков Южного Округа Москвы.

В шаговой доступности располагается станция метро, остановки общественного транспорта, перехватывающая парковка.

Рядом расположены крупные торговые центры «Галерея Водолей», ТЦ «Домодедовский», ТЦ «Облака», продовольственная ярмарка и много мелких магазинов.

Все это обеспечивает высокую проходимость торгового дома «МебельГрад».

ТД «МебельГрад» на Домодедовской входит в пятерку крупных мебельных магазинов Москвы.

Формула его успеха проста и давно известна:

**РАСПОЛОЖЕНИЕ + ЦЕНА +
АССОРТИМЕНТ + ПРОДВИЖЕНИЕ**

По адресу
ул. Генерала Белова, 35
расположены:

- ТД «МебельГрад»
- «Старик Хоттабыч»
- «М-Видео»
- «Спортмастер»
- «Бетховен»
- «Аптека 36,6»

ЗАДАЧАМИ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЯВЛЯЮТСЯ:

- изучение запросов и потребностей в товарах с ориентацией на покупательную способность;
- определение ассортиментной политики;
- формирование и регулирование процессов поставки, хранения, подготовки к продаже и реализации товаров в увязке с целями деятельности предприятия;
- обеспечение заданного товарооборота материальными и трудовыми ресурсами.

ФУНКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ МОЖНО УСЛОВНО

РАЗДЕЛИТЬ НА ДВЕ ГРУППЫ.

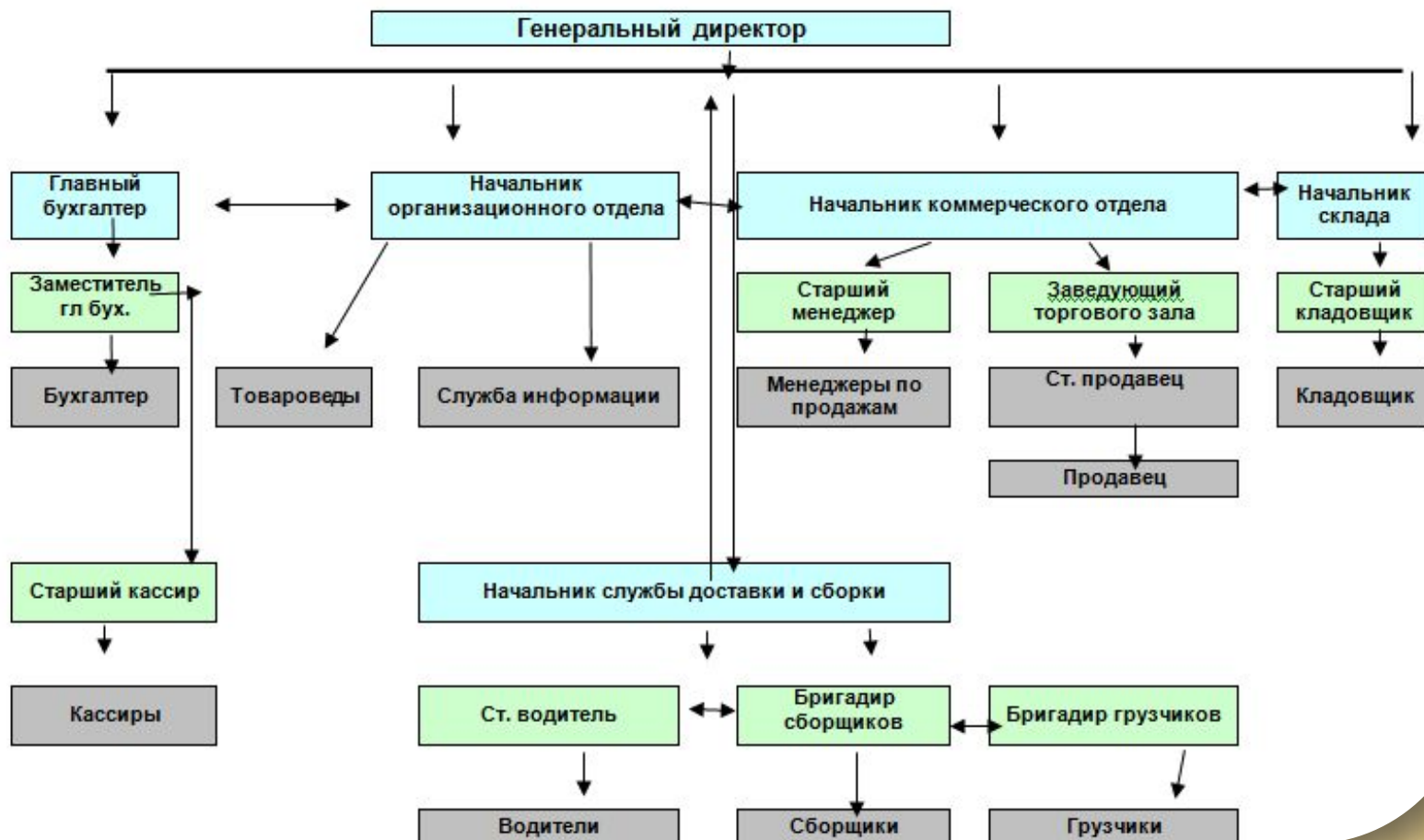
- Первая группа включает функции, выполняемые розничными организациями **по отношению к поставщикам** (предприятиям оптовой торговли). Среди этих функций можно выделить следующие:
 - предоставление информации о рынке (о структуре и динамике спроса, потребностях потребителей и т.д.);
 - обеспечение оптовикам сбыта их товара;
 - осуществление закупок товаров в объемах, удобных для оптовика;
 - осуществление мер по стимулированию сбыта и рекламе товаров;
 - принятие риска в связи с возможным хищением, порчей или устареванием товара;
 - маркировка товара;
 - транспортировка товара;
 - финансирование (в частности, покупка на условиях предоплаты).

ВТОРАЯ ГРУППА ВКЛЮЧАЕТ ФУНКЦИИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ПОКУПАТЕЛЯМ - ЧАСТНЫМ ЛИЦАМ И ДОМОХОЗЯЙСТВАМ:

- демонстрацию товара, предоставление информации, помощь в выборе товара, консультирование по эксплуатации;
- разбивку крупных и средних партий товара на единичные экземпляры;
- формирование товарного ассортимента;
- складирование, хранение, упаковку товара;
- доставку крупногабаритных товаров;
- кредитование (продажу в кредит);
- создание комфортных условий для осуществления покупки и оказание дополнительных услуг.

СТРУКТУРА ООО «ТД «МЕБЕЛЬ ГРАД»

Схема №1 (Структура ООО «ТД «Мебель Град».)



ДОКУМЕНТООБОРОТ ФИРМЫ

На вверенном мне участке, во время прохождения практики, выполняла работу со следующими документами, в т.ч в 1С «Предприятие» торговля:

- ▣ **Подготовка договора комиссии** . Перед заключением договора с новым контрагентом принято проверять документы о компании и полномочия лица, которое будет заключать сделку. Эта практика обусловлена положением ст.312 ГК РФ о том, что в случае неосуществления такой проверки неблагоприятные последствия несет сторона, которая не потребовала необходимые документы.
- ▣ **Оформление в 1С Предприятие» « Карточки клиента»** (реквизиты, контакты и т.п.)
- ▣ **Оформление приходной накладной ТОРГ-12** (Унифицированная форма № ТОРГ-12 Утверждена постановлением Госкомстата России от 25.12.98 № 132) в базе 1С Предприятие»).

- **Формировала в базе «1С Предприятие» розничные цены продаж в соответствии с оговорённой наценкой .**
- **Для продаж в зале формировала реестр розничных цен .**

- В соответствии с письмом Минэкономки РФ от 20.12.1995 года N 7-1026 торговая организация (розничная) должна самостоятельно разработать форму реестра, позволяющую обеспечить весь необходимый объем сведений о товаре, а также все реквизиты, перечисленные в пункте 2 статьи 9 Закона N 129-ФЗ).
- **Оформляла ценники в зал в «1С Предприятии» .**
Ценники печатаются на фирменном бланке в соответствии требованиям Роспотребнадзора.
- **Формировала в «1С Предприятии» отчёт по продажам товара.**
- **Оформляла в «1С Предприятии» отчет комиссионера.**
- **Оформляла в «1С Предприятии» заявку товара поставщику.**
- **Формировала в «1С Предприятии» Аналитические**

Отчёт по продажам товара. Отчет

комиссионера

Статья 999 ГК РФ не содержит требований к форме отчета комиссионера. Во избежание споров и для облегчения доказывания факта предоставления отчета в договоре комиссии рекомендуется согласовать условие о том, что отчет должен быть составлен в виде документа, подписанного комиссионером.

ОТЧЕТ КОМИССИОНЕРА								
Создан 28.01.16 19:36:10 г.Москва				31 Декабря 2015 г.				
В соответствии с Договором комиссии № 2 от 1 Октября 2014 г. Комиссионер ООО "Торговый Дом "МебельГрад" представляет Комитенту ЗАО "Свобода"								
1. Отчет, в котором сообщает, что за пер с 01.12.2015 по 31.12.2015 реализованы товары комитента, представленные в прилагаемой Таблице.								
Товар	Кол-во	Сумма продажи	НДС	Сумма без учета НДС	Сумма, подлежащая выплате	Сумма комиссионного вознаграждения	НДС от суммы комиссионного вознаграждения	
"Сиваны" Набор корпусной мебели								
Расходная накладная РН№-148280	1	124533,50	18996,64	105536,86	97641,00	22790,25	4102,25	
Расходная накладная РН№-148732	1	188971,15	28826,11	160145,04	146605,00	35903,52	6462,63	
Расходная накладная РН№-148733	1	146920,80	22411,65	124509,15	115231,00	26855,76	4834,04	
Расходная накладная РН№-148735	1	113144,35	17259,31	95885,04	88687,00	20726,57	3730,78	
Расходная накладная РН№-148737	1	995,00	151,78	843,22	660,00	283,80	51,10	
Расходная накладная РН№-148739	1	17517,90	2641,71	14876,19	13583,00	3166,02	569,88	
Расходная накладная РН№-149063	1	169722,05	25889,80	143832,25	133683,00	30541,57	5497,48	
Расходная накладная РН№-149064	1	167109,15	25491,23	141617,92	131065,00	30545,89	5498,26	
Расходная накладная РН№-149065	1	44125,20	6730,96	37394,24	34607,00	8066,27	1451,93	
Итого:		9	#####	148399,18	#####	761761,00	178879,75	32198,35
Общая сумма продаж:		Девятьсот семьдесят две тысячи восемьсот тридцать девять рублей 10 копеек						
В т.ч. НДС:		Сто сорок восемь тысяч триста девяносто девять рублей 18 копеек						
Сумма продаж без учета НДС:		Восемьсот двадцать четыре тысячи триста тридцать девять рублей 92 копейки						
Сумма, подлежащая выплате Комитенту с НДС:		Семьсот шестьдесят одна тысяча семьсот шестьдесят один рубль 00 копеек						
Сумма комиссионного вознаграждения без НДС:		Сто семьдесят восемь тысяч восемьсот семьдесят девять рублей 75 копеек						
НДС от суммы комиссионного вознаграждения:		Тридцать две тысячи сто девяносто восемь рублей 35 копеек						
Примечание: Сумма, подлежащая перечислению комитенту, исчисляется как выручка, поступившая на счет комиссионера, за вычетом комиссионного вознаграждения.								
Остаток авансовых средств, полученных от покупателей по заказам, не исполненным на конец отчетного периода составил 504 868,84 руб.								
2. ЗАЯВЛЕНИЕ о зачете взаимных требований по настоящему отчету за период с 01.12.2015 по 31.12.2015								
Инициатор зачета ООО "Торговый Дом "МебельГрад" в соответствии со ст.410 Гражданского кодекса РФ заявляет о зачете взаимных однородных требований, срок которых наступил, на сумму вознаграждения 211078,10 руб.								
в т.ч. НДС 32198,35 руб.								
Руководитель ООО "Торговый Дом "МебельГрад"						/Бальчев С.Ю./		
Главный бухгалтер ООО "Торговый Дом "МебельГрад"						/Гальвинский А. О./		
М.П.								
Отчет получил		должность, подпись, расшифровка подписи						
Дата:								

РАЗРОБОТКА И АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ОБЗОРОВ

Конкурентная среда ТД «МебельГрад»

данные на 2015г.



Основными конкурентами ТД «МебельГрад» являются:

перечислены в порядке территориальной удаленности

- ✓ Мебельный центр «Москва» в АТЦ «Москва» (new)
- ✓ Интерьер Plaza
- ✓ ROOMER
- ✓ Армада
- ✓ Мебельный центр «Москвич»
- ✓ ТЦ «Точка»
- ✓ Скарабей
- ✓ МебельPark
- ✓ Три Кита
- ✓ Империя
- ✓ Гранд

Информация по ключевым конкурентам представлена в следующих слайдах.

- **Анализ конкуренции – важное направление маркетинговых исследований, имеющее целью уточнение вопросов привлекательности рынков и используется для выработки стратегии фирмы в области производства и сбыта.**
- Контроль за конкурентами дает возможность удовлетворить специфические запросы покупателя и потребителя раньше и лучше других фирм. Зная сильные и слабые стороны конкурентов можно оценить их потенциал и цели, настоящую и будущую стратегии. Это позволяет фирме стратегически точно сконцентрировать свое внимание на том направлении, где конкурент слабее. Таким образом, можно расширить свои собственные преимущества в конкурентной борьбе.
- В качестве источников информации о конкурирующих фирмах используются официальные данные о фирмах, данные публикаций в периодике, статистические отчеты, а также информация непосредственно с рынков сбыта: от сбытовых подразделений фирм, инженерного персонала, поставщиков и других агентов на рынке, кроме того, используются материалы совещаний, конференций, информация выставок, ярмарок и презентаций.
- Любое сегментирование начинается со всестороннего изучения рыночной ситуации, в которой работает компания, и оценки типов возможностей и угроз, с которыми она может столкнуться. Отправной точкой для подобного обзора служит SWOT

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ(ТАКАЯ ИНФОРМАЦИЯ СОБИРАЕТСЯ ПО ВСЕМ КОНКУРЕНТАМ(ДАННЫЕ ЕСТЬ В ОСНОВНОЙ РАБОТЕ ПРИЛОЖЕНИЕ N°2) И УЧИТЫВАЕТСЯ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ОБЩЕГО SWOT-АНАЛИЗА



ТД «Три Кита»



✓ Адрес: Можайское шоссе, 2 км. от МКАД

✓ Площадь: 98 000 кв.м

✓ Сегмент: средний +, высокий

✓ 5 уровней

✓ Более 400 поставщиков мебели и предметов интерьера

✓ Основные преимущества:

- Один из наиболее крупных мебельных центров Европы
- Широкий ассортимент мебели и сопутствующих товаров , в т.ч. эксклюзивной
- Наличие интернет-магазина
- Наличие дисконтной программы – карта номиналом 5% выдается при любой покупке
- Наличие детской игровой комнаты
- Наличие зала с дисконтной и стоковой мебелью
- Периодическое проведение акции «Ночь распродаж»
- Услуга по вызову такси
- Паркинг

✓ Недостатки:

- Сложная транспортная доступность - Можайское шоссе осложняет работу комплекса.
- Нет единой концепции – разные вывески на подиумах, ценники и рекламные объявления.
- Дорогие услуги по доставке и сборке
- Тихое музыкальное сопровождение



РАЗРАБОТКА АНКЕТНОГО ОПРОСА

- В рамках прохождения мною практики в ТД «МебельГрад» в должности менеджера по торговле, руководством была поставлена задача организовать работу промоутеров, раздающих информацию о специальных предложениях, проходящих в торговом центре и провести исследование каналов информирования покупателей ТД «МебельГрада» на предмет целесообразности работы промоутеров.
- **На основе полученных теоретических данных мною был составлен план мероприятий необходимых для проведения исследования:**
 - Постановка цели и задачи исследования
 - Определение сроков проведения исследования.
 - Составление анкеты(опросника)
 - Раздача анкет по местам продаж
 - Контроль за проведением акции .Сбор анкет.
 - Обработка данных анкетирования.
 - Составление отчёта. Выводы.

СОСТАВЛЕНИЕ АНКЕТЫ (ОПРОСНИКА)

Уважаемый Покупатель!

Просим Вас помочь нам в улучшение качества обслуживания:

1. Откуда Вы узнали о ТД «Мебель Град»?

- Услышал(а) рядом с метро «Домодедовская»
- Увидел(а) рекламный видеоролик в Торговых центрах
- Рекомендовали друзья или родственники
- Являюсь постоянным покупателем
- Другое _____

2. Ваше общее впечатление от ТД Мебель Град, что нравится, что не нравится, что можно изменить и сделать лучше?

С Уважением,
Администрация ТД «Мебель Град»

ОБРАБОТКА ДАННЫХ АНКЕТИРОВАНИЯ.

Было опрошено 1000 человек. Собираем все анкеты .Составляем сводную таблицу.

- Услышал(а) рядом с метро «Домодедовская» (ПРОМОУТЕРЫ)-180
- Увидел(а) рекламный видеоролик в Торговых центрах-20
- Рекомендовали друзья или родственники -245
- Являюсь постоянным покупателем-388
- Другое (в т.ч живу рядом, интернет)167

СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЁТА. ВЫВОДЫ.

Диаграмма опроса покупателей с 1.10.15 по 31.10.15



ВЫВОДЫ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АНКЕТИРОВАНИЯ)

- Из вышеприведённой диаграммы можно сделать вывод, что 18% покупателей посетили торговый центр благодаря работе промоутеров. Можно сделать вывод, что работа промоутеров принесла положительный результат, что и требовалось проанализировать. Одновременно стоит задуматься о размещении рекламных видеороликов в других торговых центрах 2%. Обработав анкеты, можно более подробно понять другие информационные источники 17%. Но данный анализ не входил в поставленные задачи руководством.

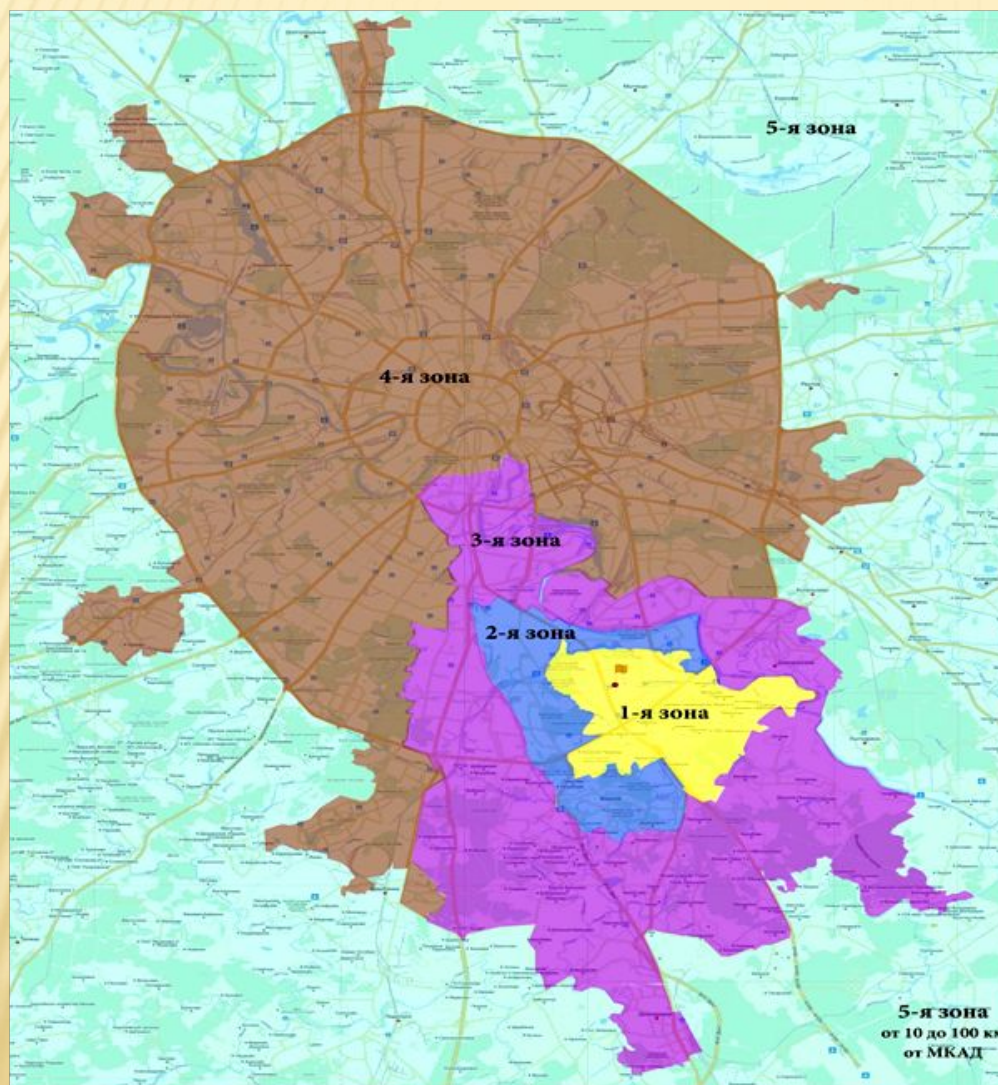
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СЛУЖБЫ ДОСТАВКИ В ТД «МЕБЕЛЬ ГРАД».

- Логистика – искусство рассуждать, вычислять. В экономике логистика – это научная и практическая деятельность, связанная с организацией, управлением и оптимизацией движения материальных, информационных и финансовых потоков от источника до конечного потребителя.
- В рамках прохождения практики в ТД «Мебель Град» мною было проработано предложение по улучшению качества обслуживания клиентов в сфере осуществления услуг доставки. Данное предложение побудило руководство изменить существующую логистическую систему в работе службы доставки и сборки и было сделано на основе пожеланий покупателей живущих поблизости. А именно было предложено: зонирование в зависимости от удалённости доставки от ТД с соответствующими тарифами (см Таблица N^o1 и Схема N^o1). **Реализация этого предложения увеличила спрос на эти услуги т.к. 65% покупателей живут рядом с ТД «Мебель Град».**

ТАБЛИЦА №1

Доставка мебели							Подъем мебели	Сборка мебели
Обычная доставка								
Зоны доставки	До 6.000 рублей	От 6.001 до 25.000 рублей	От 25.001 до 50.000 рублей	От 50.001 до 130.000 рублей	Свыше 130.000 рублей			
1 зона	450 рублей	750 рублей	1000 рублей			При наличии лифта: 400 руб.	6% от стоимости мебели, но не менее 500 руб.	
2 зона	550 рублей	850 рублей	5% от стоимости товара	5% от стоимости товара, но не более 4000 руб.	3% от стоимости товара, но не менее 4000 руб.			
3 зона	650 рублей	950 рублей						
4 зона	750 рублей	1150 рублей						
5 зона	850 рублей + 35 руб. за каждый км от 10-го км от МКАД	1150 рублей + 35 руб. за каждый км от 10-го км от МКАД	5% от стоимости товара + 35 руб. за каждый км от 10-го км от МКАД		3% от стоимости товара + 35 руб. за каждый км от 10-го км от МКАД	Ручной подъем: 200 руб. за каждый этаж. Стоимость подъема считается с первого этажа включительно		

СХЕМА №1



<p>1 зона</p>	<p>ЮАО: Ореково-Борисово Южное, Ореково-Борисово Северное, Зябликово За МКАД: с.п. Развилковское, с.п. с-з им.</p>
<p>2 зона</p>	<p>ЮАО: Братеево, Бирюлево Восточное, Москворечье-Сабурово, Царицыно За МКАД: г. Видное</p>
<p>3 зона</p>	<p>ЮАО: Бирюлево Западное, Даниловский, Донской, Нагорный, Нагатинно-Садовники, Нагатинский Заток, Чертаново Южное, Чертаново Северное ЮВАО: Марьино, Капотня За МКАД: г. Дзержинский, г. Домodedово, с.п. Володарское,</p>
<p>4 зона</p>	<p>ЮЗАО, ЗАО, СЗАО, СВАО, ВАО: все районы ЮВАО: Печатники, Люблино, Выхино-Жулебино, Рязанский, Южно-Портовый, Лефортово За МКАД: до 10 км</p>
<p>5 зона</p>	<p>Новая Москва: от 10 до 100 км от МКАД Московская Область: от 10 до 100 км от МКАД (кроме районов, вошедших в зоны 2 и 3)</p>

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- За время практики ,используя теоретические знания полученные в Негосударственном образовательном учреждении « Экономический бизнес - колледж», я ознакомилась: со структурой организации , основными функциями подразделений .
- Приобрела необходимые профессиональные навыки на рабочем месте менеджера по торговле, изучила технологии обработки информации в « 1С Предприятие 7«Торговля»», в т.ч. отслеживание остатков товарных групп, маркетинговый анализ продаж на базе аналитики данных из 1С «Торговли» (анализ необходимости пополнения товарных групп с учётом сезонных колебаний спроса (конъюнктуры), прогнозирование продаж), оформление заявок поставщикам(исходя из проведенной аналитики спроса по товарным группам и по текущим реальным заказам), контроль поставок товара, анализ продаж, составление прочих отчётов в рамках вверенного мне