

Пути увеличения объемов услуг организации (на примере ГУ «Могилевский городской физкультурно-спортивный клуб»)



Выполнил

**студент группы МА3-141
Селюков Николай Владимирович**

Руководитель

**старший преподаватель
Климова Любовь Анатольевна**

Цель дипломной работы – является разработка маркетинговых мероприятия по увеличению объемов услуг, оказываемых ГУ «Могилевский городской физкультурно–спортивный клуб».



Задачи дипломной работы:

- ❖ изучить теоретические аспекты маркетинга физкультурно-спортивных услуг;
- ❖ проанализировать объем услуг, оказываемых ГУ «Могилевский городской физкультурно–спортивный клуб»;
- ❖ разработать конкретные мероприятия по увеличению объемов услуг, оказываемых ГУ «Могилевский городской физкультурно–спортивный клуб»;
- ❖ изучить вопросы охраны труда, энерго– и ресурсосбережения на предприятии.

Анализ показателей деятельности ФСК

Показатель	Год			Отклонение		Темп роста, %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Доходы от реализации услуг в сопоставимых ценах, р.	169 631	159 831	149 288	-9 800	-10 543	94,22	93,40
Прибыль от реализации услуг, р.	25 639	28 576	31 550	2 937	2 974	111,46	110,41
Рентабельность реализованных услуг, %	17,81	19,69	21,56	1,88	1,88	110,56	109,54
Среднесписочная численность персонала, чел	52	52	52	0	1880	100,00	100,00
Среднемесячная заработная плата, р.	490	535	570	45	35	109,18	106,54
Производительность труда в сопоставимых ценах, р./чел.	3 262	3 074	2 871	-188	-203	94,22	93,40

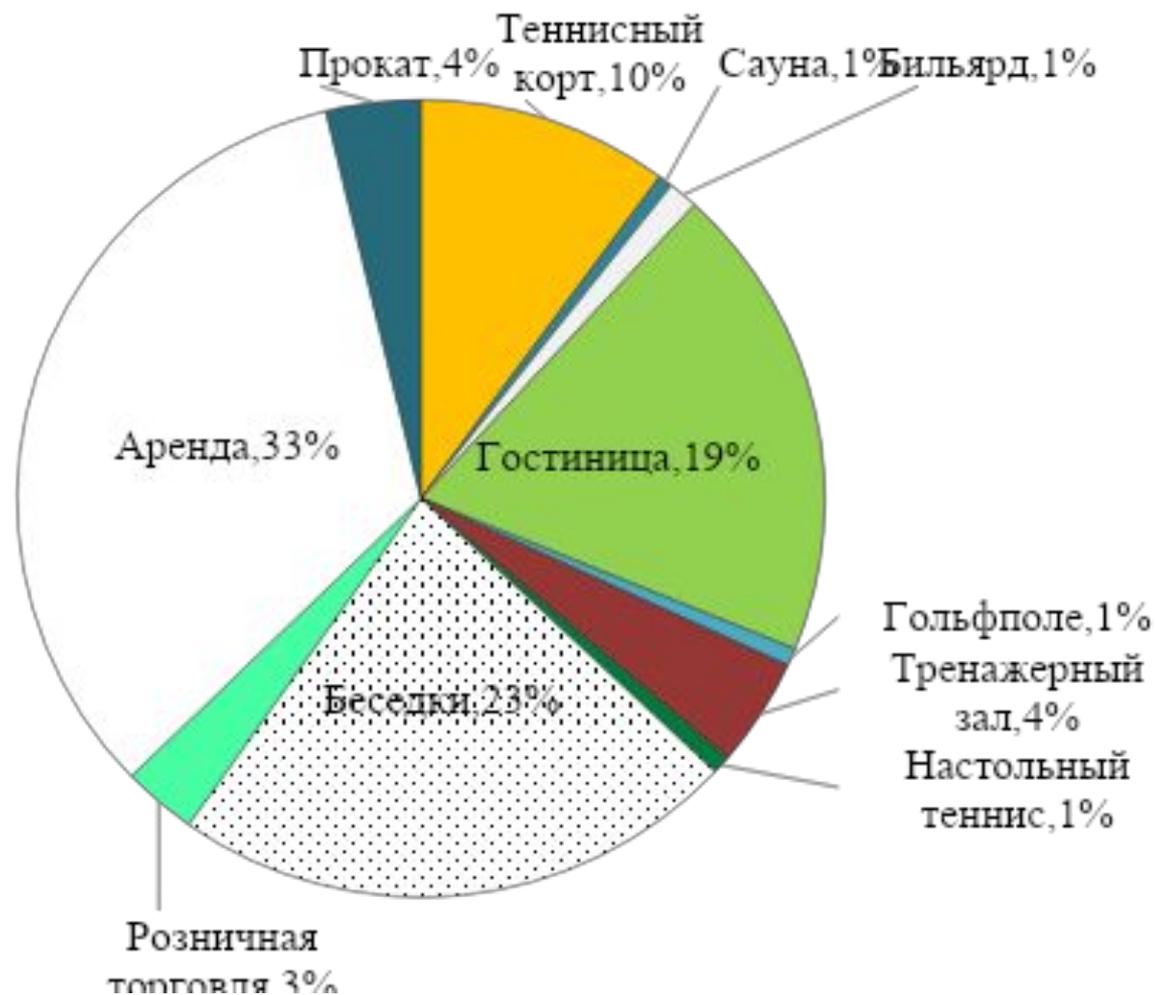
Динамика оказания услуг с 2016 по 2018 годы



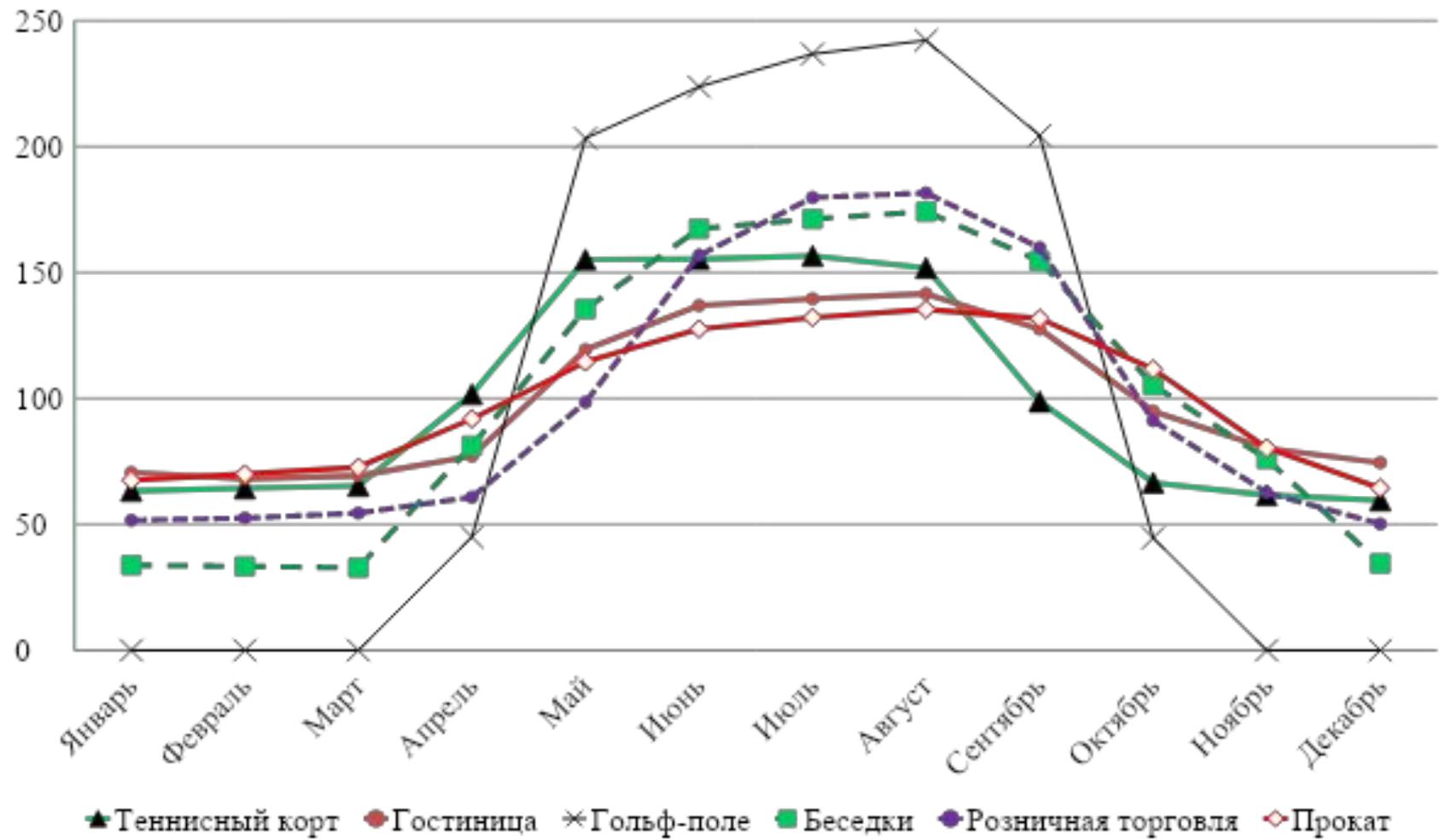
Анализ динамики объемов оказания услуг по видам в сопоставимых ценах

Вид услуги	Объемы оказания услуг р.		Отклонение , р.	Темп роста, %
	2017 г.	2018 г.		
Теннисный корт	16 789	16 338	-451	97,31
Сауна	938	925	-13	98,61
Бильярд	2 067	1 950	-117	94,34
Гостиница	33 756	31 365	-2 391	92,92
Гольфполе	1 171	1 158	-13	98,89
Тренажерный зал	7 664	7 143	-521	93,20
Настольный теннис	1 277	1 203	-74	94,21
Беседки	39 809	36 896	-2 913	92,68
Розничная торговля	4 941	4 813	-128	97,41
Аренда	58 923	54 337	-4 586	92,22
Прокат	6 401	6 148	-253	96,05
Итого	173 736	162 276	-11 460	93,40

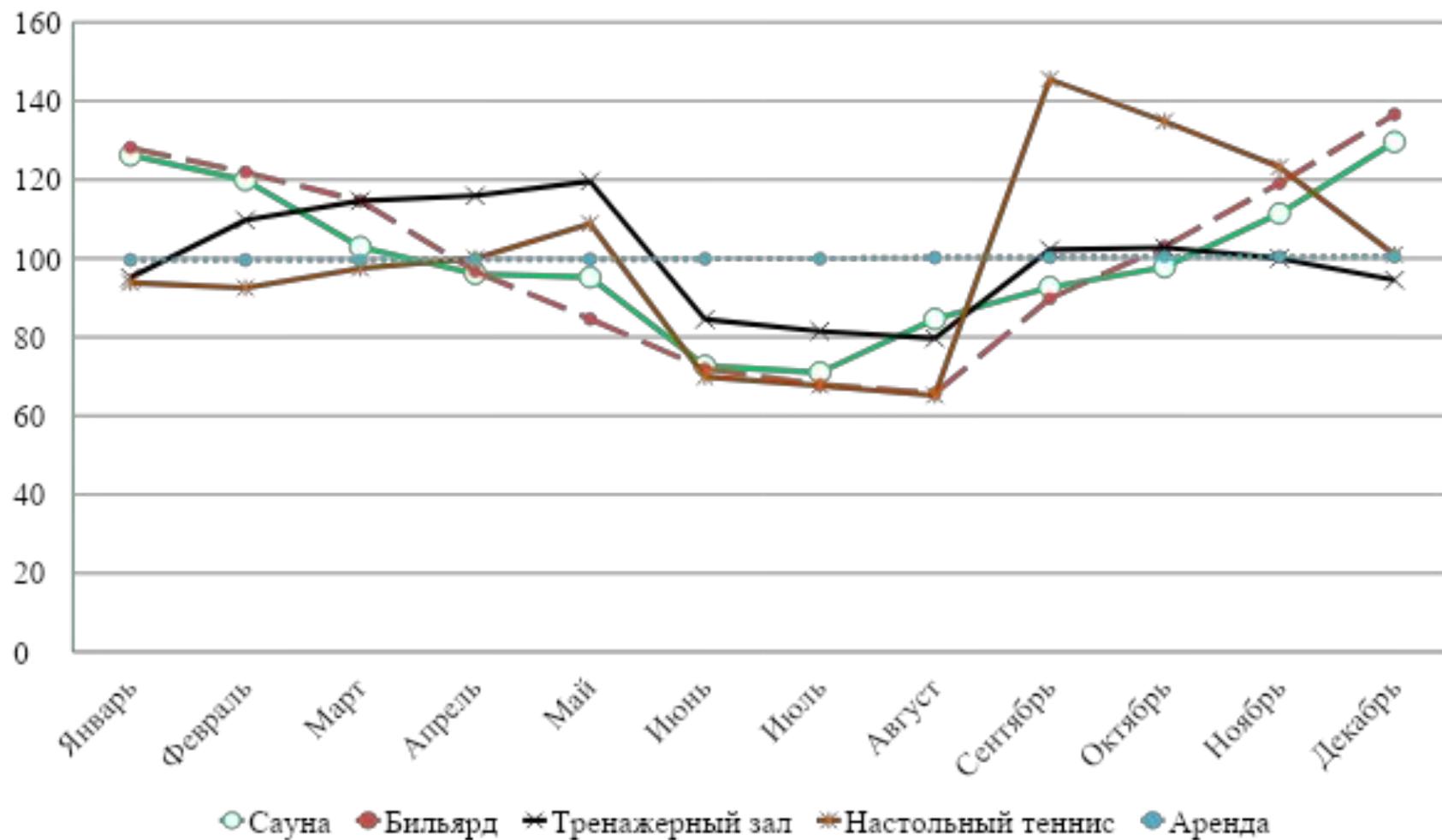
Структура оказания услуг в 2018 году



Графики сезонности для «летних» видов услуг



Графики сезонности для различных видов услуг (за исключением летних)



Мероприятия по увеличению объемов услуг

ГУ «Могилевский городской физкультурно-спортивный клуб»:

- ✓ организация встречи Нового года в гостинице «Космос-корт» ФСК;
- ✓ организации услуги «Каток»;
- ✓ организации проката палок и групповых занятий по скандинавской ходьбе.



Расчет экономического эффекта от организации встречи Нового года в гостинице «Космос-корт» ФСК

Показатель	Значение показателя
Стоимость новогодней программы на 4 дня на человека, р.	150
Ожидаемое количество реализации туров, ед.	25
Выручка от реализации услуг по новогодней программе, р.	3 750
Рентабельность услуг, %	21,56
Прибыль от реализации услуг по новогодней программе, р.	808,5



Расчет экономического эффекта от организации услуги «Каток»

Показатель	Значение показателя
Затраты на закупку 60 пар коньков, р.	3 000
Затраты на рекламу, р.	1 066
Суммарные затраты, р.	4 066
Ожидаемая выручка от реализации услуги за сезон, р.	23 800
Рентабельность услуг, %	21,56
Прибыль от реализации услуг по новогодней программе, р.	5 131
Ожидаемая чистая прибыль, р.	1 065



Расчет экономического эффекта от сдачи в прокат палок для скандинавской ходьбы и организации группы

Показатель	Значение показателя
Затраты на закупку 20 пар палок, р.	460
Затраты на рекламу, р.	40
Суммарные затраты, р.	500
Ожидаемая выручка от реализации услуги за сезон, р.	2 880
Рентабельность услуг, %	21,56
Прибыль от реализации услуг по новогодней программе, р.	621
Ожидаемая чистая прибыль, р.	121



КОСМОС-КОРТ

ГРУППОВЫЕ ЗАНЯТИЯ
С ОПЫТНЫМ ИНСТРУКТОРОМ

СКАНДИНАВСКАЯ ХОДЬБА

- ☪ 3 РАЗА В НЕДЕЛЮ
- ☪ ГРУППА 8 ЧЕЛОВЕК
- ☪ СТОИМОСТЬ - 1 Р./ЧАС

Сделай шаг к здоровью!

Телефон для справок и для записи:
+ 375 29 555 25 45



Добро пожаловать в мир здоровья, красоты и отдыха!