



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВЯТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТА И СЕРВИСА
КАФЕДРА ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему :

**«Стимулирование продажи товаров на розничных
предприятиях торговли на примере ООО «ОХКТ» Магазин
Свежий хлеб №1**

Разработал студентка гр. Т65601-51-60

Порубова Ю.С.

Руководитель :

Юхнева Н.А.

(уч.степень, должность, место работы)

КИРОВ 2019 г.

Цель работы – анализ процесса стимулирования продажи товаров и разработка мероприятий по его совершенствованию на предприятии розничной торговли.

Задачи:

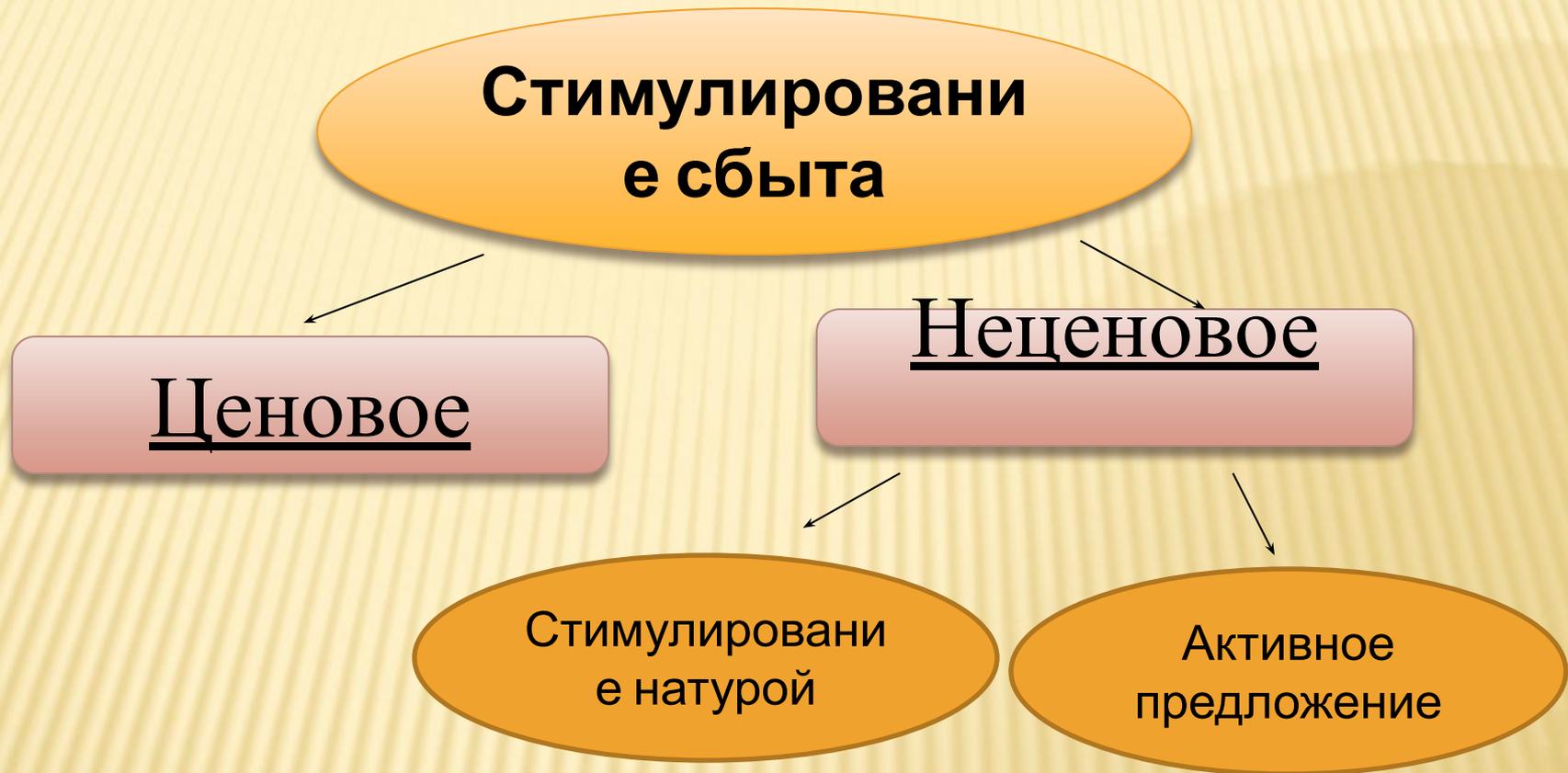
- изучить теоретические основы стимулирования продажи товаров на предприятиях розничной торговли;
- провести анализ стимулирования продаж товаров на предприятии;
- раскрыть мероприятия по совершенствованию методов стимулирования продажи товаров в торговой организации.

Объект исследования: ООО «ОХКТ Магазин Свежий хлеб №1»

Теоретическую основу исследования составили: нормативные документы и законодательные акты органов власти РФ; труды зарубежных и отечественных ученых, которые посвящены методам стимулирования продаж в торговой организации, опубликованные в периодической печати, сети Интернет, справочно - правовых системах.

Информационная база работы – отчетность предприятия ООО «ОХКТ» Магазин Свежий хлеб №1

Стимулирование продаж – это различные методы кратковременного воздействия на покупателей, продавцов, торговых посредников для привлечения их внимания к товарам предприятия и увеличения продаж.



Методы стимулирования продаж

Распространение бесплатных пробников

Демонстрация товара

Рассылка по почте листовок, содержащих информацию о скидках и льготах

Гарантия возврата денег

Размещение информации о скидках в печатных изданиях

Составление набора из нескольких продуктов

Подарок за покупку

Конкурсы, лотереи, игры

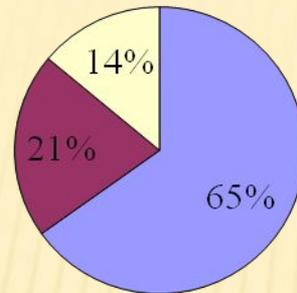
Объектом выпускной квалификационной работы является ООО «Омутнинский Хлебокомбинат Торговля» Магазин Свежий хлеб №1. Сокращенное название ООО «ОХКТ» Магазин №1. Адрес магазина пгт. Восточный улица Кирова дом 6.

Основным видом деятельности предприятия является торговля продуктами питания.

Динамика экономических показателей магазина «Свежий хлеб №1» предприятия ООО «ОХКТ» г. Омутнинска

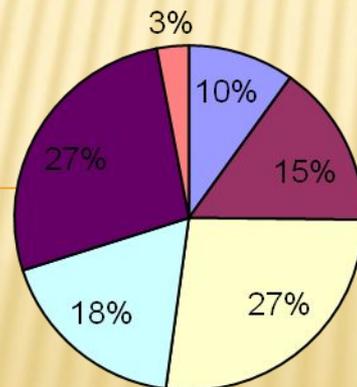
Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста откл.2018 г. к 2016 г.
Товарооборот, тыс. руб.	2851	3643	4064	142,55
Издержки обращения, тыс. руб.	2249	2938	3298	146,64
Валовая прибыль (+) / убыток (-), тыс. руб.	602	705	766	127,24
Коммерческие и управленческие расходы	160	230	230	143,75
Прибыль (+), убыток (-) от продаж, тыс. руб.	442	475	536	121,27
Чистая прибыль, тыс. руб.	86	96	157	182,56
Среднесписочная численность работников, чел.	8	9	11	137,5
Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	990	1455	1448	146,26
Фондоотдача, руб.	3,03	2,98	2,81	92,54
Стоимость оборотных средств, тыс. руб.	2125	2142	2374	111,72
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,34	1,7	1,71	127,6
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	1056	1317,6	2090,4	197,95
Среднегодовая заработная плата работника, тыс. руб.	132	146,4	160,8	121,82
Производительность труда 1 работника, тыс. руб.	356,38	404,78	369,45	87,72
Рентабельность, %:				
- текущих затрат	3,57	3,03	4,45	-
- продаж	15,5	13,04	13,19	-
- основных фондов	9,15	6,60	10,84	-
- оборотных средств	4,05	4,48	6,61	-

Негативные стороны работы магазина «Магазин №1»



- "Все нравится"
- Плохое оформление ценников
- Недостаточно широкий ассортимент

Факторы, влияющие на принятие решения о совершении покупки в магазине «Магазин №1»



- Удобное месторасположения
- Ассортимент товаров
- Скидки
- Качество товаров
- Квалификация и работа персонала
- Доступность товаров для обзора

В магазине «Свежий хлеб №1» используют несколько способов для стимулирования сбыта:

Местная пресса,
листовки с перечнем
акций

Акции «Товар
недели»

Акция «Дешевле в
праздники»

Сеть Интернет

Мероприятия по стимулированию продаж в магазине Свежий хлеб №1 ООО «ОХКТ»



План внедрения дней скидок на июль 2019 г. в
ООО «ОХКТ» Свежий хлеб №1

Дни скидок на июль 2019 г.	Товарная группа	Средний объем продаж , валовой доход						Ср. наценка, % от розничной цены	Размер скидки, % от розничной цены
		До мероприятия			После мероприятия				
		кг	тыс. руб.	Вал. доход	кг	тыс. руб.	Вал. доход		
1 - 2	фрукты	145	12,33	4,31	362,50	30,81	4,62	35	20
8-9	конфеты	104	26,62	11,98	312,00	79,87	15,97	45	25
15 - 16	чай	108	8,10	2,03	324,00	24,30	2,43	25	15
22 - 23	кофе	85	12,92	2,33	178,50	27,13	2,17	18	10
29 - 30	консервы	44	3,26	1,30	114,40	8,47	1,69	40	20
Итого, ср. значение	-	97,2	12,65	4,39	258,28	34,12	5,38	32,6	18

План дегустации на июль 2019 г. в ООО «ОХКТ» Свежий хлеб №1

Дни скидок на июль 2019 г.	Товарные группы	Средний объем продаж, валовой доход						Ср. наценка, % от розничной цены	Кол - во человек, которое придет на дегустацию, до мероприятия	Кол-во человек, которое придет на дегустацию после мероприятия
		До			После					
		мероприятия			мероприятия					
		кг	руб.	вал доход, руб.	кг	руб.	вал доход, руб.			
6-7	Колбаса копчения «Прима»	1,9	420	279,3	2,5	420	367,5	35	40	180
13-14	Сыр «Эдам»	1	700	315	2	700	630	45	30	80
20-21	Помидоры «Черри»	2,5	120	75	3	120	90	25	45	145
27-28	Зефир «Лакомка»	1	200	36	2	200	72	18	25	115
Итого, ср. значение		1,6	360	176,32	258,28	34,12	289,87	32,6	35	130

Затраты на внедрение элементов мерчендайзинга в ООО «ОХКТ» Свежий хлеб №1

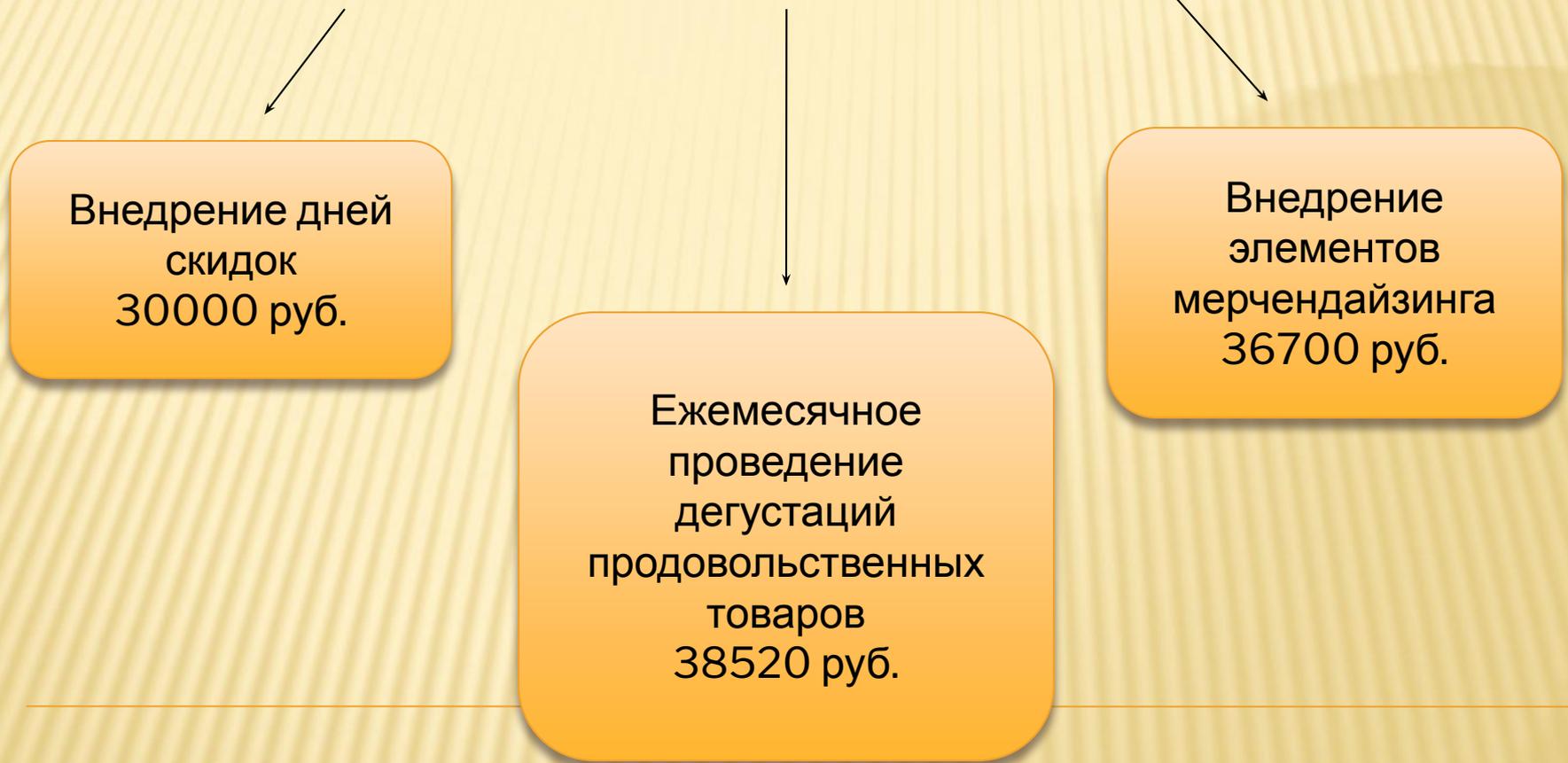
```
graph TD; A[Затраты на внедрение элементов мерчендайзинга в ООО «ОХКТ» Свежий хлеб №1] --> B[Обучение мерчендайзингу продавцов консультантов 15 тыс. руб.]; A --> C[Установка вывесок 700 руб.]; A --> D[Улучшение выкладки товара 21000 руб.];
```

Обучение
мерчендайзингу
продавцов
консультантов
15 тыс. руб.

Установка
вывесок
700 руб.

Улучшение
выкладки
товара
21000 руб.

Затраты по мероприятиям для ООО «ОХКТ» Свежий хлеб №1.



Экономическая эффективность предложенных мероприятий для ООО «ОХКТ» Магазин Свежий хлеб №1

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.		Прирост от мероприятия	Темп роста откл.2019 г. к 2018 г.
			Без учета мероприятий	С учетом мероприятий		
Товарооборот, тыс. руб.	4064	4673,6	5375	5584	209	115,00
Издержки обращения, тыс. руб.	3298	3627,8	4246	4138	-108	110,00
Затраты на 1 рубль выручки, руб.	0,81	0,78	0,79	0,74	-0,05	96,30
Валовая прибыль (+) / убыток (-), тыс. руб.	766	1045,8	1129	1445	317	136,53
Коммерческие и управленческие расходы	230	324	389	494	105	140,87
Прибыль (+), убыток (-) от продаж, тыс. руб.	536	721,8	740	951	212	134,66
Прочие расходы, тыс. руб.	379	379	379	379	0	100,00
Чистая прибыль, тыс. руб.	157	342,8	361	572	212	218,34
Рентабельность продаж, %	13,19	15,44	13,77	17,04	3,27	2,25
Рентабельность затрат, %	16,25	19,9	17,43	22,99	5,57	3,65

Благодарю за внимание!
