

**САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО**

(СГУ)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ
РАБОТА БАКАЛАВРА**

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ**

ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ

ЗАО «СВЯЗНОЙ ЛОГИСТИКА»)

а:

б:

Постановка задачи

Исследования

Цель исследования – изучить систему стратегического планирования в ЗАО «Связной Логистик» и дать рекомендации к ее качественному изменению.

Объект исследования – система стратегического планирования в организации.

Предмет исследования – процессы и закономерности стратегического планирования в ЗАО «Связной Логистика».

Задачи исследования:

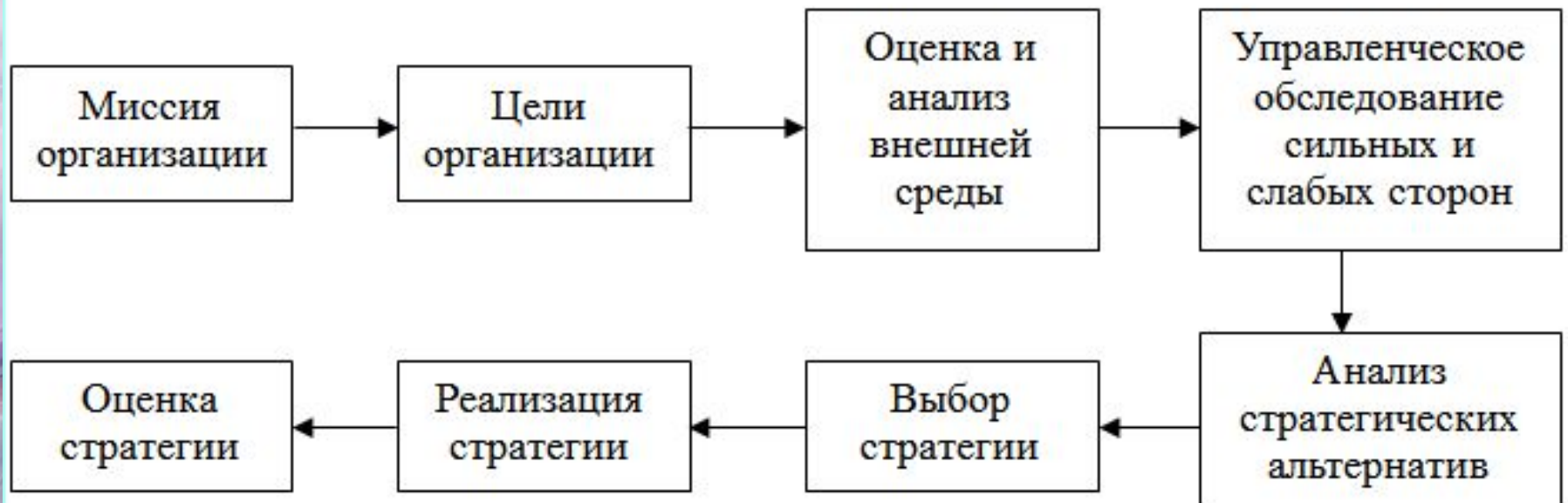
- изучить теоретические основы стратегического планирования;
- обозначить организационно-экономическую характеристику ЗАО «Связной Логистика»;
- выявить типы стратегий в ЗАО «Связной Логистика» и инструменты их реализации;
- выдвинуть предложения по усовершенствованию стратегий компании ЗАО «Связной Логистика»;
- оценить экономическую эффективность разработанных мероприятий.

Понятие стратегического

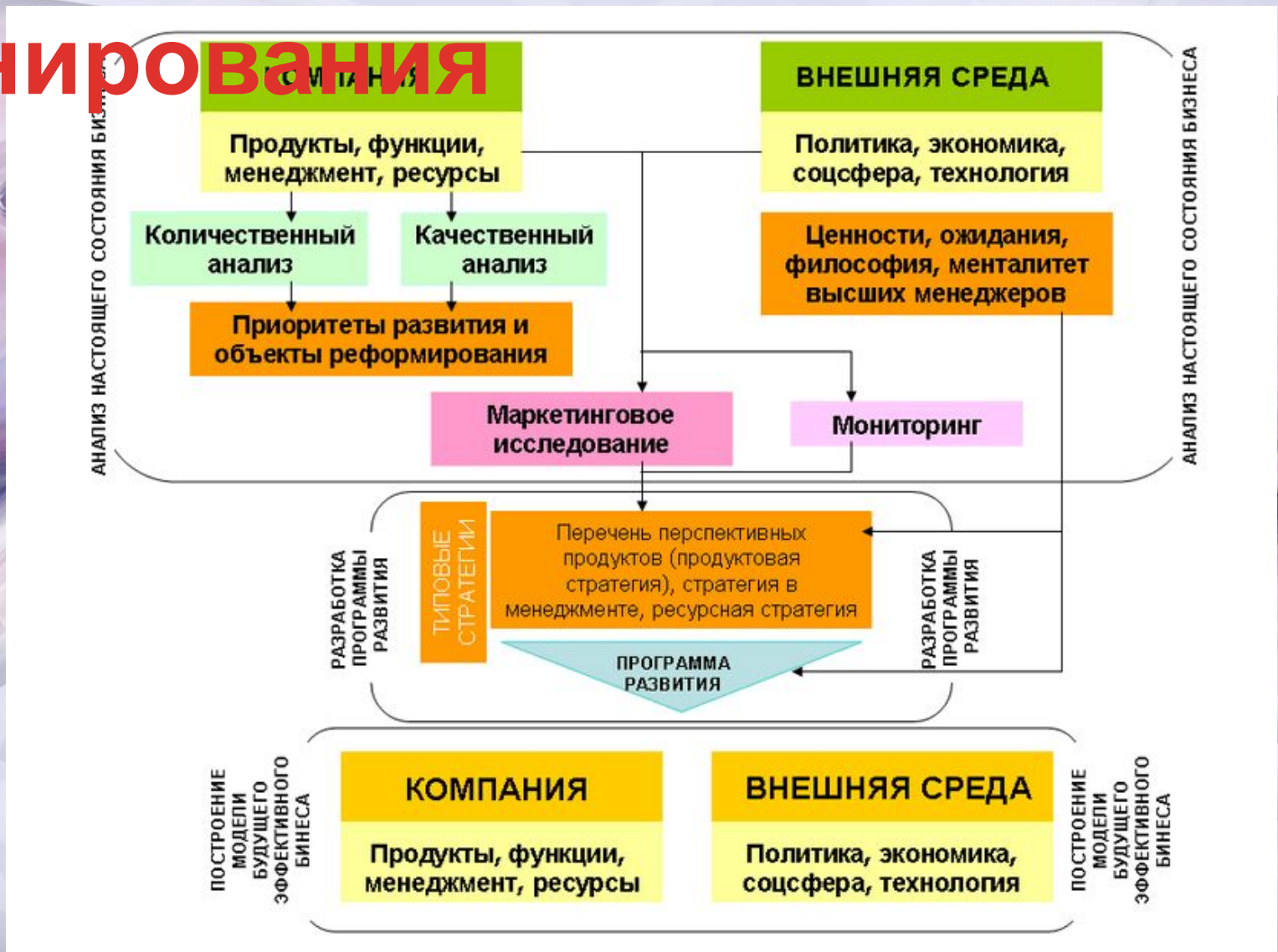
планирование

Стратегическое планирование представляет собой, во-первых, процесс моделирования будущего, применительно к которому должны быть определены цели и сформулирована концепция долговременного развития. Во-вторых, это управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и шансами на перспективу. Наконец, в-третьих, стратегическое планирование — это адаптивный процесс, в результате которого происходят: а) регулярные (ежегодные) корректировки решений, оформленных в виде планов; б) пересмотр системы мер по выполнению этих планов на основе непрерывного контроля и оценки происходящих изменений в деятельности фирмы

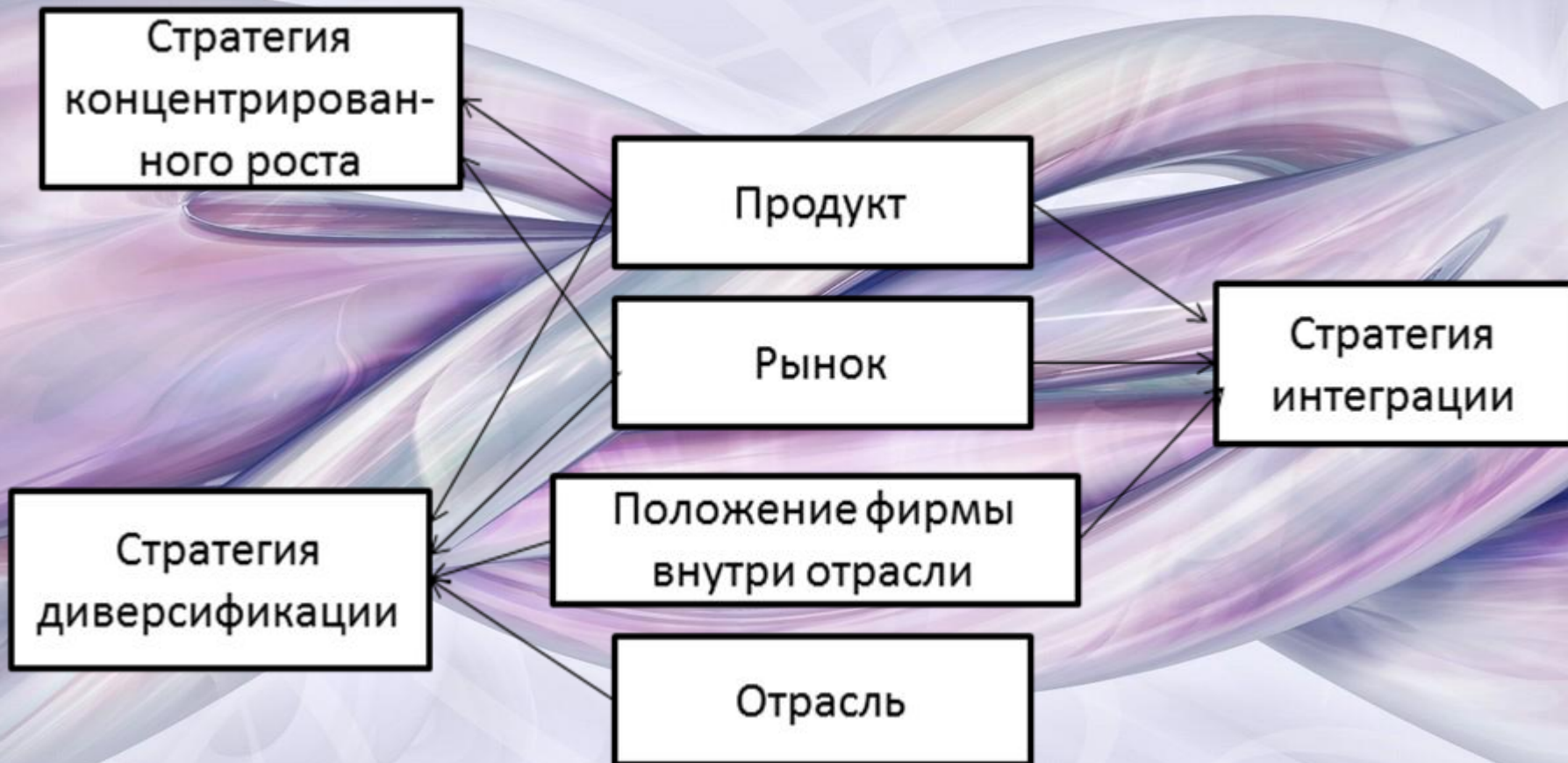
Этапы стратегического планирования



Инструменты стратегического планирования

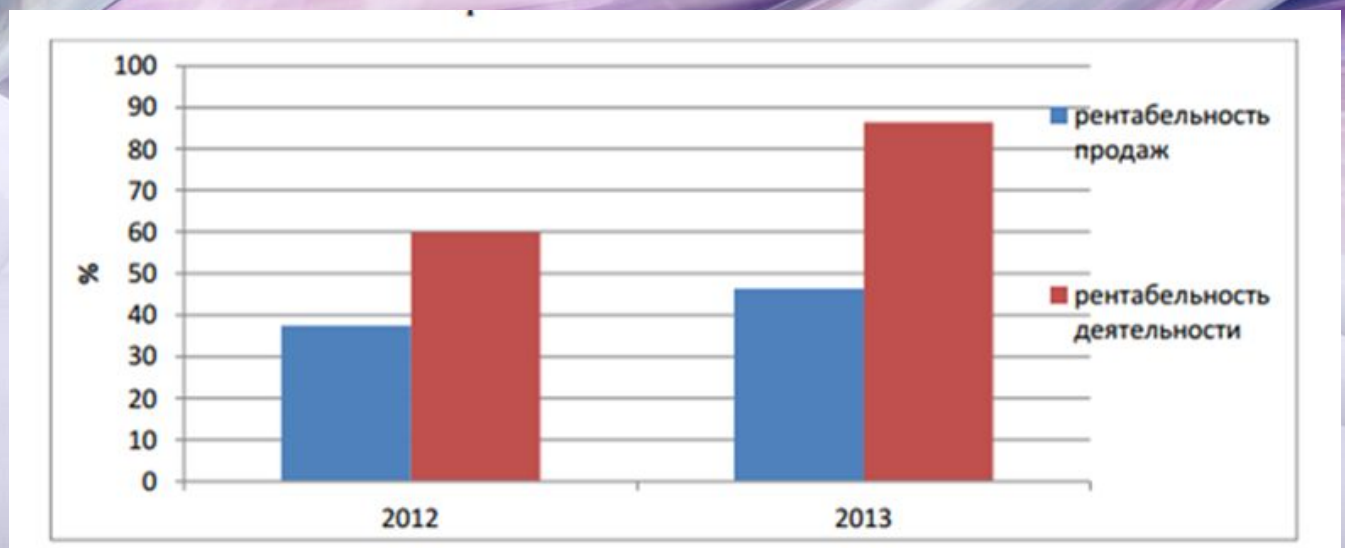
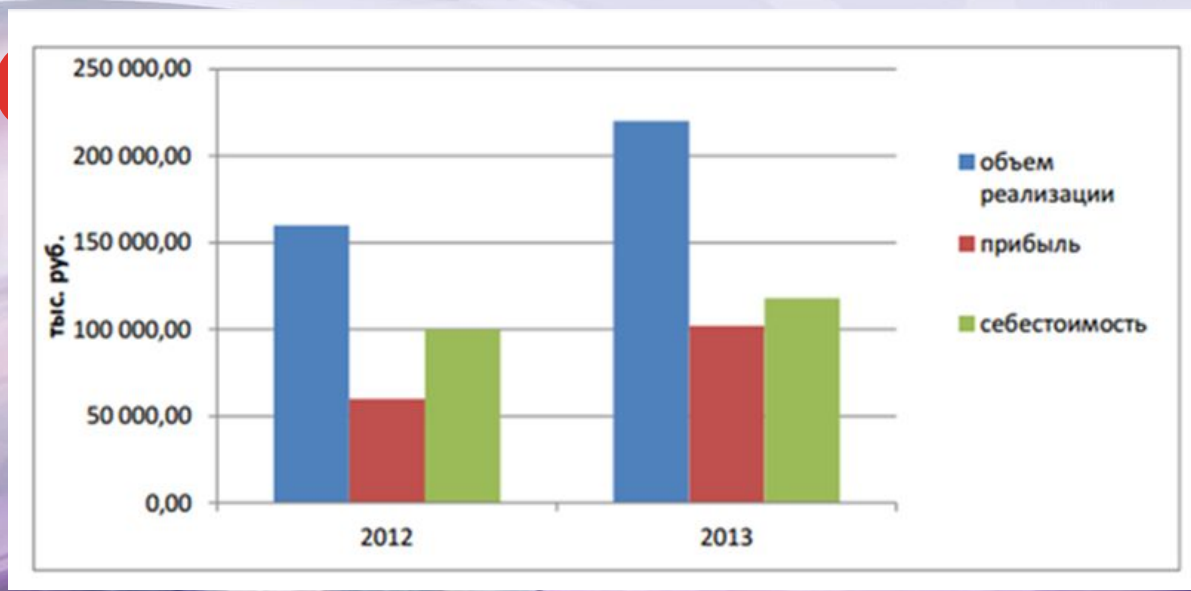


Основные типы стратегий



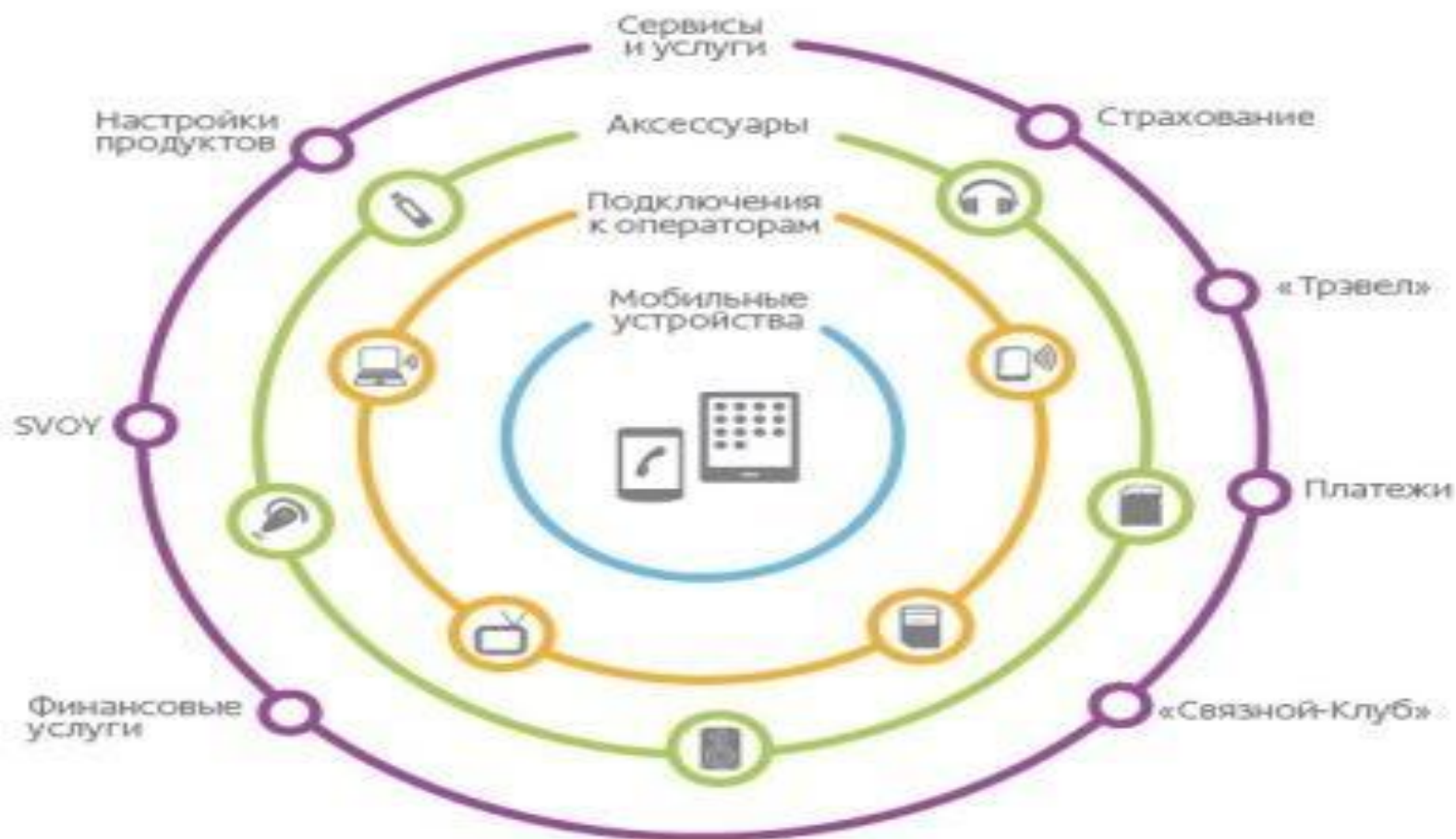
Характеристика ЗАО «СВЯЗНОЙ»

Л

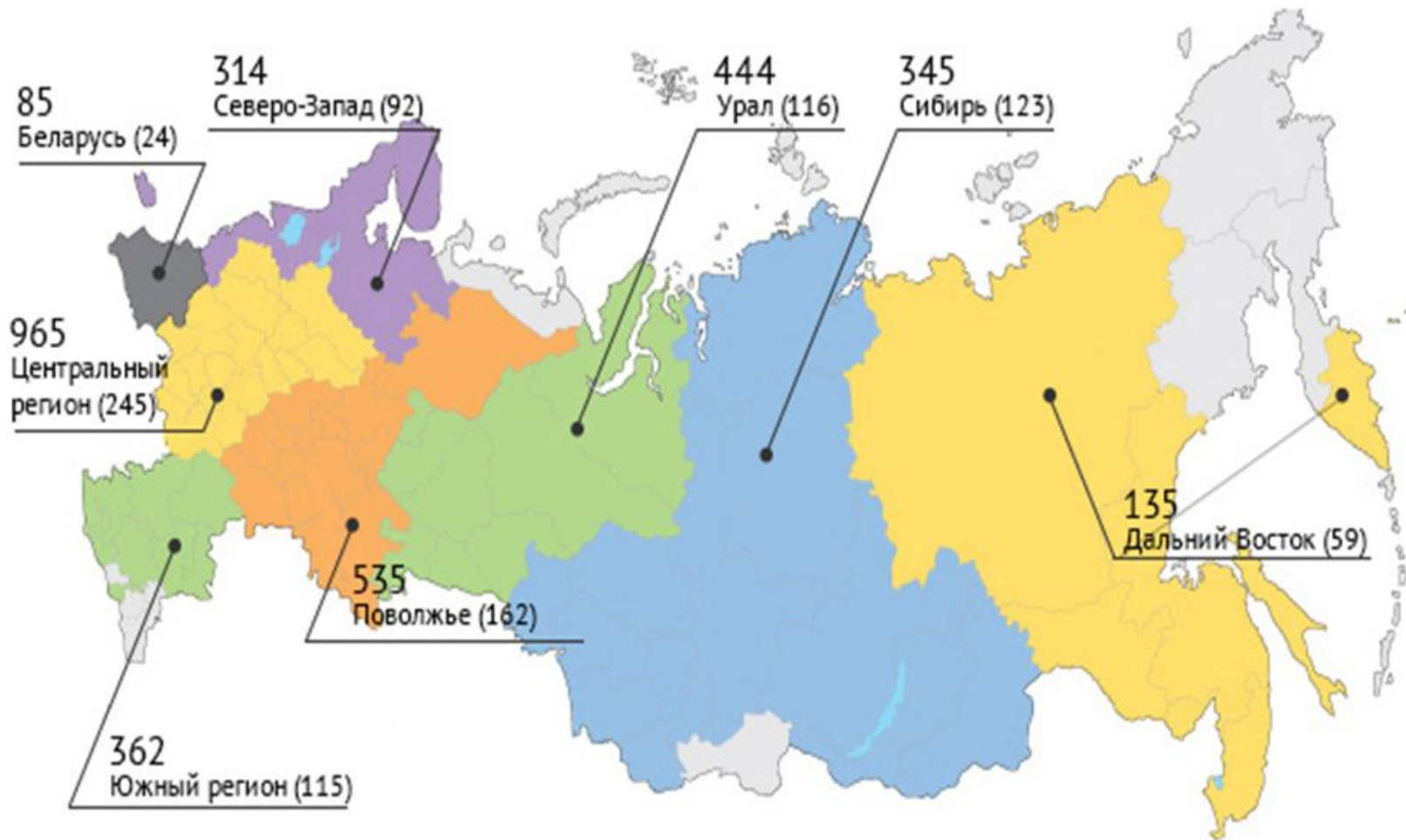


Типы стратегий в

Мультиканальный ритейлер с самой большой сетью дистрибуции в стране



Географический охват

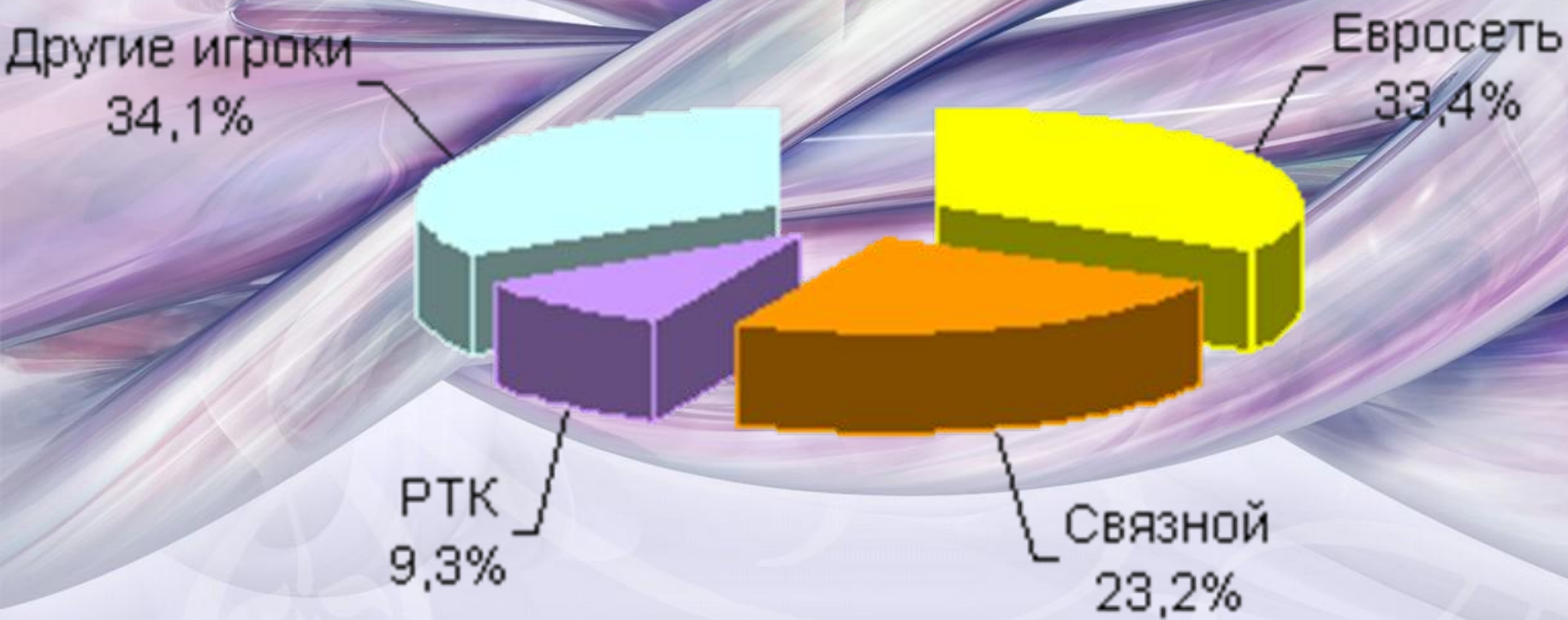


SWOT- анализ компании ЗАО «Связной логистика»

Вероятность использования возможностей	Влияние возможностей на организацию	
	Сильное	Умеренное
Высокая	Поле «ВС» Уменьшение конкуренции и увеличение доли рынка путём выхода на рынки СНГ	Поле «ВУ» Расширение услуг сервиса; Расширение ассортимента предоставляемых предприятием товаров и услуг
Средняя	Поле «СС» Повышение уровня рентабельности предприятия	Поле «СУ»
Низкая	Поле «НС»	Поле «НУ»

Вероятность появления угрозы	Влияние угроз на организацию		
	Разрушение	Критическое состояние	Тяжелое состояние
Высокая	Поле «ВР»	Поле «ВК»	Поле «ВТ»
Средняя	Поле «СР»	Поле «СК»	Поле «СТ» Усиление конкуренции
Низкая	Поле «НР»	Поле «НК»	Поле «НТ» Снижение цены у конкурентов

Рынок сотового ритейла



СВЯЗНОЙ

Кредит - легко!
Страхование - просто!
Платежи - быстро!

Оплата по пути



Предлагаемые цели

Цели	Задачи
<p><u>Экономические</u></p> <ul style="list-style-type: none">– Объем продаж сотовых телефонов увеличить на 4% к концу года за счет расширения ассортимента и внедрения новых акций.– Увеличить выручку на 50 млрд. рублей.	<ul style="list-style-type: none">– Отслеживание качества продукции на всех этапах продажи.– Стремление к соответствию международным стандартам качества.– Установка стеллажей с товарами новинками в торговом зале.
<p><u>Коммуникативные</u></p> <ul style="list-style-type: none">– Повышение узнаваемости марки.– Привлечь внимание не менее 50% потребителей целевой группы к достоинствам и характеристикам свежего ассортимента.– Привлечение внимание новых каналов финансирования.	<ul style="list-style-type: none">– Организация и проведение успешной рекламной кампании, а точнее запуск рекламных роликов по телевидению.– Повышение уровня персонала, профессиональной подготовки сотрудников.– Поиск новых инвесторов.

СВЯЗНОЙ

СВЯЗНОЙ

СВЯЗНОЙ

СВЯЗНОЙ

СВЯЗНОЙ

СВЯЗ

Svyaznoy Sans REGULAR — рекомендуется использовать для создания заголовков, подзаголовков, основного текста и текста сносок.

A

BCDEFGHIJ
KLMNOPQR
STUVWXYZ
abcdefghijklmnop
vwxyzАБВГ
ДЕЕЖЗИЙК
ЛМНОПРСТ

УФХЦЧШЩЪЫЬЭЮЯабвгдеё
жзийклмнопрстуфхцчшщъы
ьэюя1234567890!@#%&*()

Svyaznoy Sans CONDENSED REGULAR — рекомендуется использовать для создания заголовков и подзаголовков.

A

BCDEFGHIJKLMNOPQRS
TUVWXYZabcdefghijklmnop
mnopqrstuvwxyzАБВГ
ДЕЕЖЗИЙКЛМНОПРСТ
ФХЦЧШЩЪЫЬЭЮЯаб
вгдеёжзийклмнопрсту
фхцчшщъыьэюя1234
567890!@#%&*()

Svyaznoy Sans NUMERALS — рекомендуется использовать для обозначения цен.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 . -

Svyaznoy Sans BOLD — рекомендуется использовать для создания заголовков, подзаголовков, основного текста и текста сносок.

A

BCDEFGH
IJKLMNOP
PQRSTU
WXYZabc
defghijkl
mnopqrs
tuvwxyz

АБВГДЕЕЖЗИЙКЛМНОПРСТФ
ХЦЧШЩЪЫЬЭЮЯабвгдеё
жзийклмнопрстуфхцчшщъы
эюя1234567890!@#%&*()

Svyaznoy Sans CONDENSED — рекомендуется использовать для создания заголовков и подзаголовков.

A

BCDEFGHIJKL
MNOPQRSTU
VWXYZabcd
efghijklmnop
qrstuvwxyz
АБВГДЕЕЖЗ
ИЙКЛМНОПР

СТФХЦЧШЩЪЫЬЭЮЯ
абвгдеёжзийклмнопр
стуфхцчшщъыьэюя
1234567890!@#%&*()

Предлагаемый план

Название мероприятия	Ответственный	Стоимость	Ожидаемые результаты
Включение представителей инвестора в разработку и реализацию стратегии развития предприятия	Председатель Совета директоров		Улучшить деятельность предприятия на 20%
По возможности провести анализ неудовлетворенного спроса и причин, по которым он не был удовлетворен. Наложить структуру спроса на структуру производства.	Начальник отдела маркетинга.	12 0 тыс. руб.	Увеличение объемов продаж на 15%
Установление скидок при покупке большого количества товаров	Начальник отдела продаж	5% от общей стоимост и	Взаимодействи с покупателем
Реклама в интернете	Начальник отдела маркетинга	50 тыс. руб.	Увеличение числа клиентов на 15%
Реклама в газетах, реклама на телевидении и радио	Начальник отдела маркетинга	12 0 тыс. руб.	Увеличение числа клиентов на 20%

Вывод

«Связной» – федеральная розничная сеть, специализирующаяся на продаже услуг сотовых операторов, персональных сотовых аксессуаров, портативной цифровой аудио- и фототехники. Компания является официальным дистрибьютором ведущих производителей GSM – телефонов и телефонов стандарта DECT, а также дилером крупнейших операторов сотовой связи. На основании проведенных анализов деятельности компании были вынесены предложения по совершенствованию стратегий организации.

Внедрение данных стратегий в деятельность компании позволит ей выйти на новые рынки сбыта, выделить имидж своего бренда среди конкурентов, увеличить число постоянных клиентов.

Уже сейчас сети присутствуют во всех городах с населением более 50000 тыс. Если все они будут развиваться в соответствии со своими намеченными планами, то можно ожидать появление сетей во всех городах с населением от 10000.

В данный момент группе компаний «Связной» нужно направить основные усилия на обеспечение заданной динамики роста и закрепить лидирующие позиции на рынке, уделяя при этом особое внимание эффективности работы на каждую торговую точку.