

**Муниципальное бюджетное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования
«Волжский институт экономики, педагогики и права»**

Презентация дипломной работы на тему:

**Формирование стратегии
деятельности организации»
(на примере ООО «Эльдорадо»)**

**Научный руководитель-
д.э.н., доцент
Плякин А.В.**

**студента группы 5М-1
Серебряникова И.Ю.**

Волжский 2015

Цель исследования –

**рассмотрение формирования
стратегии деятельности
организации**

Задачи дипломной работы:

- 0 - раскрыть понятие, виды и этапы формирования стратегии деятельности организации;
- 0 - рассмотреть факторы, определяющие стратегический выбор организации;
- 0 - определить выбор и оценку стратегической позиции организации на рынке;
- 0 - рассмотреть стратегические методы управления организацией при различных уровнях нестабильности рынка;
- 0 - привести организационно-экономическую характеристику ООО «Эльдорадо»;
- 0 - проанализировать финансовое состояние ООО «Эльдорадо»;
- 0 - дать экономическую оценку внутренней и внешней среды ООО «Эльдорадо»;
- 0 - охарактеризовать стратегию деятельности ООО «Эльдорадо»;
- 0 - раскрыть основные направления разработки стратегии развития деятельности ООО «Эльдорадо»;
- 0 - предложить конкретные мероприятия по формированию стратегии развития деятельности ООО «Эльдорадо»;
- 0 - дать прогнозную оценку эффективности стратегии развития деятельности ООО «Эльдорадо»

Объект исследования - ООО «Эльдорадо»

Предмет исследования – управленческие отношения, складывающиеся в процессе формирования стратегии деятельности организации

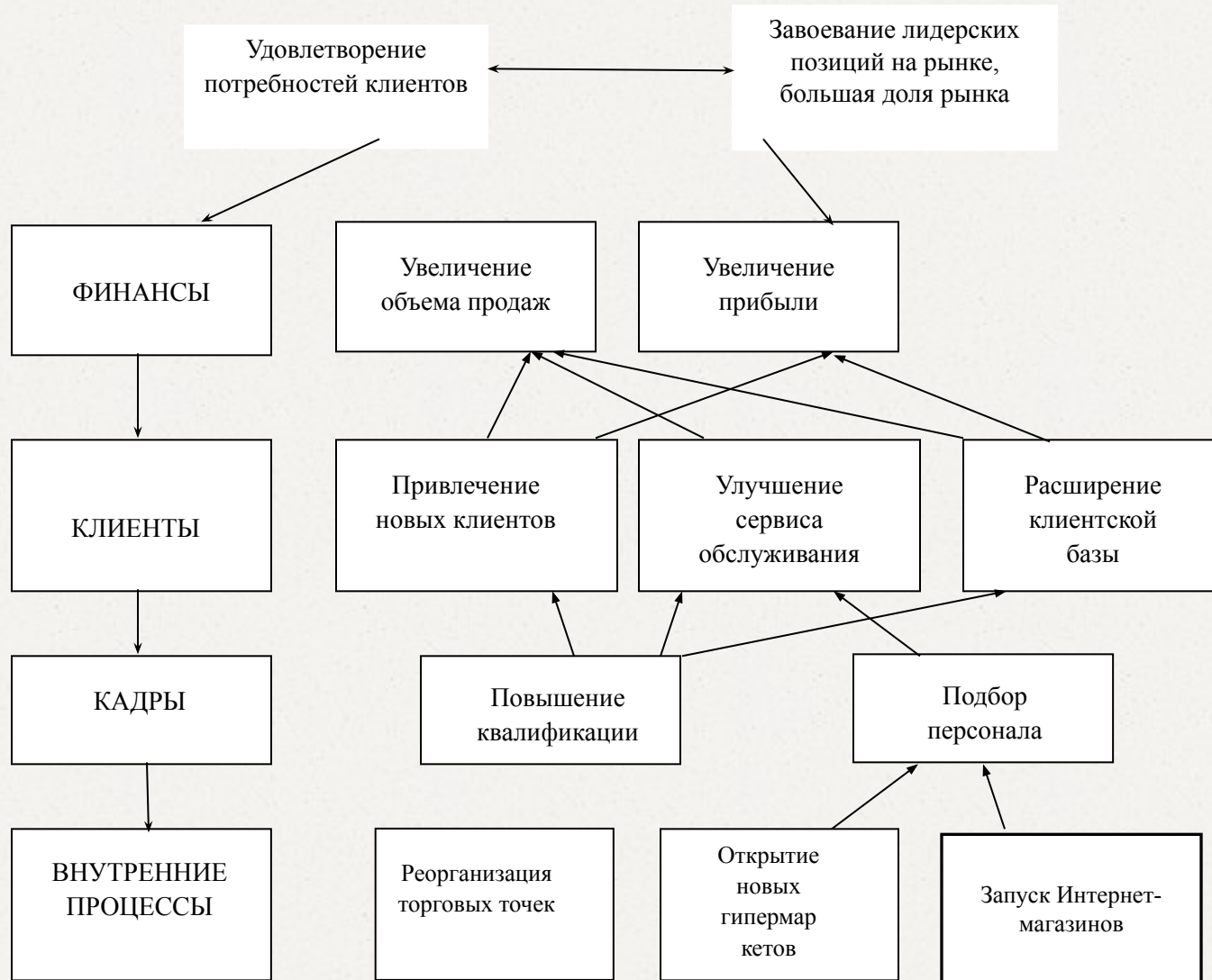
Динамика показателей финансового состояния ООО «Эльдорадо» за гг.

Показатели	Годы		
	2012	2013	2014
Выручка от реализации, тыс. руб.	656,6	1289,4	889,5
Себестоимость реализованной продукции	480,1	899,0	734,5
Валовая прибыль, тыс. руб.	176,7	449,7	155,0
Прибыль от прочей реализации, тыс. руб.	-5,3	-22,3	-6,4
Балансовая прибыль, тыс. руб.	171,2	427,4	148,6
Налог на прибыль, тыс. руб.	57,7	117,7	40,4
Отвлеченные средства, тыс. руб.	-	0,6	-
Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, тыс. руб.	110,6	309,0	166,8
Остаток на начало года, тыс. руб.	-	0,9	-

Программа стратегии развития ООО «Эльдорадо»

Цель	Мероприятия	Комментарии	Стоимость, руб.	Доход, млрд. руб.
Поиск квалифицированного персонала к началу 2015 года	Организация специальных курсов, тренингов для обучения персонала	В большей степени это касается работников отдела маркетинга. Персонал компании должен не только правильно организовать продажи, но и находить новые способы реализации продукции	1440 тыс. руб.	2,0
Внедрение нового способа торговли – Интернет-магазины	Провести рекламную кампанию Интернет-магазина	Потенциальные потребители и пользователи Интернет-сетей смогут подробно узнать о новом формате торговли	35 тыс. руб.	4,0 – 5,0
	Создание Интернет-сайта с удобным интерфейсом	Ссылку на Интернет-магазины разных городов следует разместить	15 тыс. руб.	

Стратегическая карта ООО «Эльдорадо»

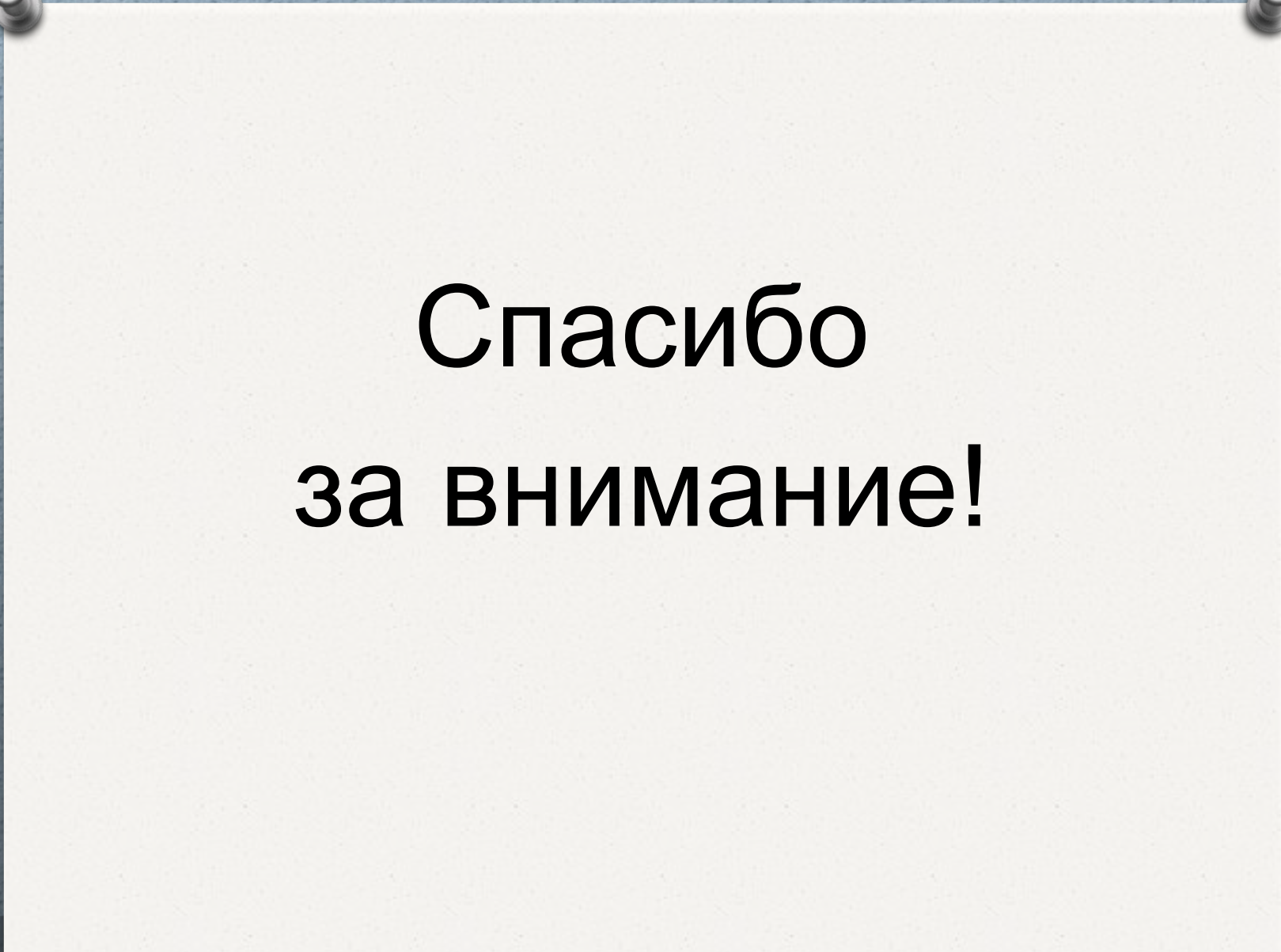


Система показателей ООО «Эльдорадо»

Видение: Стать признанным лидером на рынке бытовой техники и электроники, предлагая разнообразные способы приобретения продукции, удобные для потребителей. Создавать комфортные условия для выбора товаров и оказывать качественные сервисные услуги при помощи авторизованного сервисного центра компании «Эльдорадо», специализирующийся на профессиональном ремонте и установке и доставке бытовой электроники

Миссия: Быть лучшим местом встречи для людей и электроники. Предоставлять клиентам продукцию, которой они доверяют, создавая комфортные условия поиска необходимой клиентам качественных, современных и высокотехнологичных товаров по сопоставимым ценам, внедряя новые форматы торговли и предлагая различные системы скидок и бонусных программ

Стратегические цели	Показатель	Целевые КПЭ	Фактические КПЭ
Финансы			
Увеличить объем продаж	Доход, млрд. руб. в год.	58	63
Увеличить прибыль	Валовая прибыль, млн. год	56	61
	Доля текущих расходов в объеме продаж, %	15	13
Клиенты			
Привлечение новых клиентов	Выручка от вновь привлеченных клиентов млрд. руб. в год	13	16
	Расходы на рекламу, тыс. руб. в год	200	195
Улучшение клиентского сервиса	Доля постоянных клиентов, %	53	54
Увеличение клиентской базы	Доля новых клиентов в общем количестве, %	20	18
Внутренние процессы			
Реорганизация торговых точек	Выручка от продаж млрд. руб. в год	8	8,5
Открытие новых гипермаркетов	Доход, млрд. руб. в год	25	27
Запуск Интернет-магазина	Количество дней от заказа до продажи продукта	3	3
Кадры			
Повышение квалификации	Затраты на обучение работников, млн. руб.	1400	1440
	Показатель удовлетворенности сотрудников, %	90	89
	Количество дней подготовки (в расчете на сотрудника)	7	8
Подбор персонала	Количество собеседований, проводимые с потенциальными работниками	400	450



**Спасибо
за внимание!**