Уфимский государственный авиационный технический университет

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Развитие конкурентных преимуществ ООО «Wasser»

Выполнил: студент гр. М-401 Сибагатуллина Д.И.

Руководитель: к.э.н., доцент Старицын И.А.

Уфа-2015

Введение

Актуальность

- в условиях современной рыночной экономики России, четко проведенный анализ, позволяет выявить основные преимущества предприятия, опираясь на которые предприятия могут эффективно реализовать свой потенциал.

ЦЕЛЬ

- развитие конкурентных преимуществ ООО «Wasser».

Задачи

- рассмотреть теоретические основы;
- рассмотреть методы оценки;
- произвести анализ и оценку конкурентоспособности ООО «Wasser»;
- изучить организационно-экономическую
- характеристику организации;
- оценить конкурентные преимущества ООО «Wasser»;
- разработать пути развития конкурентных преимуществ;
- рассчитать эффективность мероприятий.

Объект исследования ООО«Wasser».

Предмет исследования методы анализа и способы формирования и развития конкурентных преимуществ предприятия.

ООО«Wasser»

- Год создания – 2013
- Численность сотрудников – 24 человека
- 11 торговых точек
- В 2014году выручка от реализации

составила 36 824 тыс. руб.,
что на **248%** больше,
чем в 2013г (10 576 тыс.руб.)

- Рыночная доля 38,7%

Конкурентная среда

ООО «Доктор фильтр»

- 18 лет на рынке
- 3 фирменных салона
- Рыночная доля 34,1%
- Розничная и оптовая продажа систем очистки воды (Гейзер, Аквафор, Атолл, Барьер, Экодар и др.)
- Подбор, гарантия, сервис

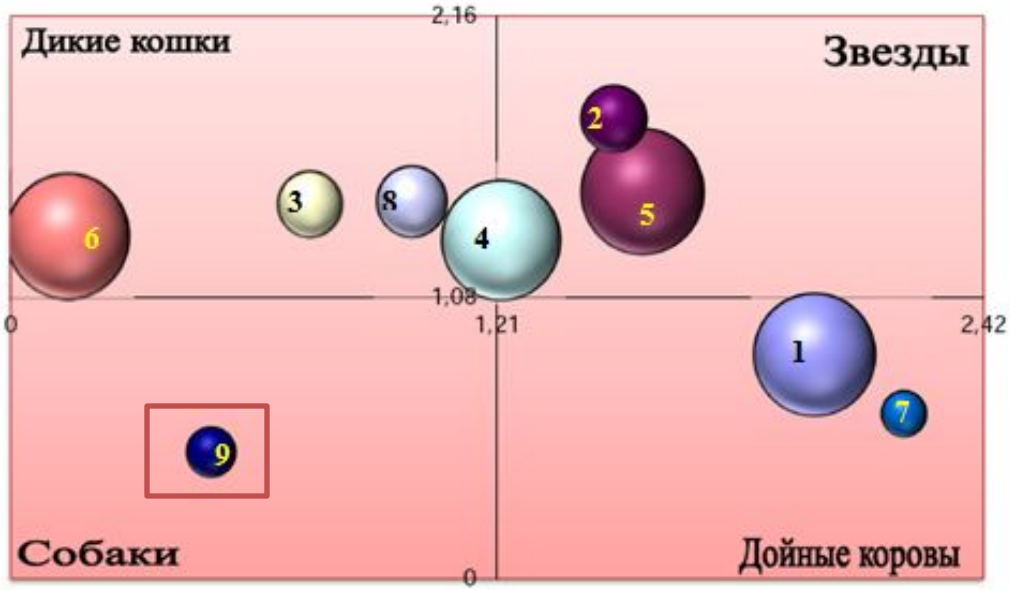
ООО «Новая вода»

- 7 лет на рынке
- 6 торговых точек
- Рыночная доля 27,2%
- Розничная торговля фильтров для очистки воды (Новая вода и сменные модули популярных фильтров)
- Подбор гарантия сервис

Технические параметры

Технические параметры	Коэфф-т весомости, %	Компании		
		Wasser	Доктор фильтр	Новая вода
Парковка (остановка)	0,25	3	3	2
Мерчендайзинг	0,08	3	3	2
Размер торгового зала	0,2	3	3	0
Расположение	0,24	3	3	3
Обслуживание клиентов	0,23	2	3	2
Итого:	1	14	15	9

<u>Вывод:</u> Исходя из жалоб на обслуживание Wasser получает 14 баллов из 15.



1- инженерные установки, 2- обратный осмос, 3- проточные фильтры, 4- сменные модули, 5- умягчители воды,	6- диспенсеры, 7- фильтры-кувшины, 8- насосы, 9- магистральные фильтры

БКГ - анализ

<u>Вывод:</u> По данным анализа БКГ удалось выяснить, что самым невостребованным товаром являются магистральные фильтры. Это связано с тем, что «Wasser» ввел данную позицию с целью увеличения ассортиментной линейки.

Магистральные фильтры

❖Выполняют функции предварительной или комплексной очистки воды.

❖Служат защитой сантехнического и водонагревательного оборудования от механических частиц и жесткости.

❖Защита нагревательных элементов стиральных машин, котлов и др.

❖Такой водоочистной элемент будет актуален в весеннее время продаж, на территории дачных поселков.

Процесс развития конкурентных преимуществ «Wasser»

- Развитие конкурентных преимуществ
  - Улучшение качества обслуживания
    - Разработка правил регламентирующих взаимоотношения обслуживающего персонала и клиентов
    - Провести обучение
    - Мотивация
  - Продвижение невостребованных ассортиментных групп
    - Провести анализ
    - Разработка мероприятий по продвижению

Анализ затрат на предлагаемые мероприятия

Мероприятие	Стоимость, рублей в год
Грамота	240
Средства на путевку	20 000
Печать листовок	10 000
Реклама	40 000
Итого	**70 240**

Создание фонда призов и подарков по итогам месяца, года то, что будет ценно **для сотрудников**, наставление на большие цели, за достижение которых обязательно следует вознаграждение.

Для магистральных фильтров лучший вариант - **реклама** на территории дачных поселков и предложение при установке водоочистных систем в качестве дополнительной фильтрации с целью увеличения срока эксплуатации оборудования.

Анализ количества потребителей приобретающих проточные системы для дач и квартир

Анализируемый период	2013 г	2014 г
Количество потребителей, чел.	4741	6063

Средняя цена проточного фильтра 5 110рублей.

5 110*6 063= 30 981 930 рублей

Таким образом, доход составляет 30 981 930 руб. без учета затрат.

Анализ потребителей дополнительного фильтра

Анализируемый период	2013 г	2014 г
Количество потребителей, чел.	2147	2636

Средняя цена магистрального фильтра 3 388 рублей.

2 636*3 388=8 930 768 рублей

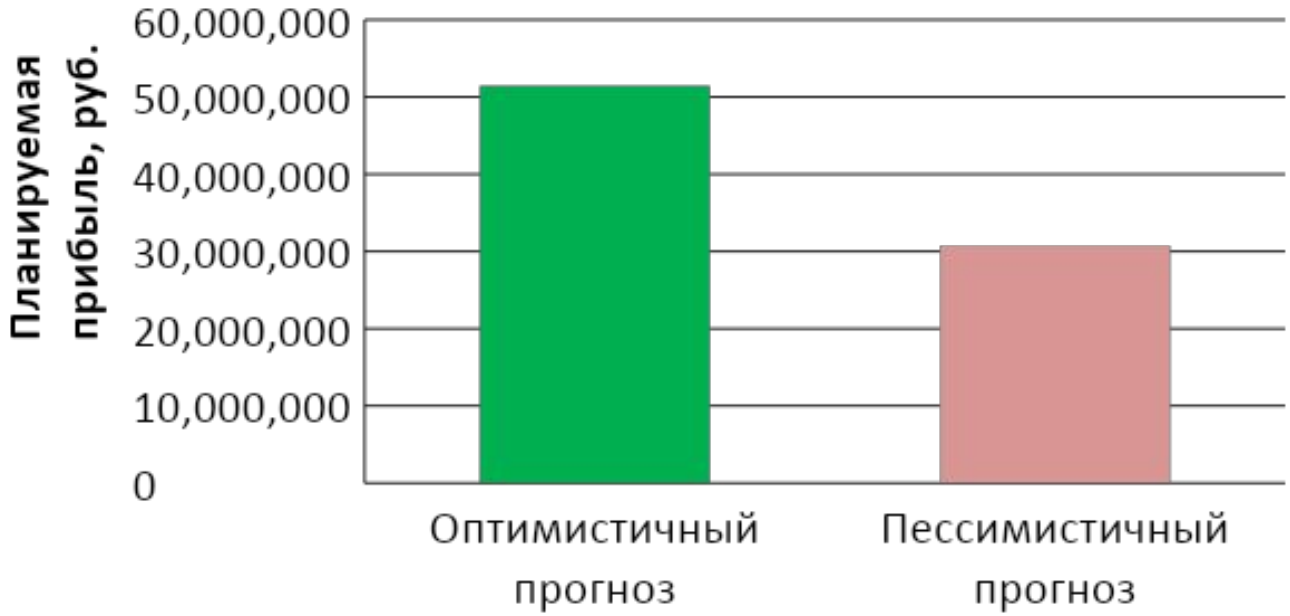
Доход от продаж 8 930 768 рублей за 2014 год <u>без помощи маркетингового продвижения.</u>

6 063*3 388 = **20 541 444** рубля

– доход от продаж при условии **100%** обратившихся потребителей проточной системы за дополнительным магистральным фильтром.

3 031*3 388 = **10 269 028** рублей

– при условии **50%** обратившихся потребителей за дополнительным магистральным фильтром.



<u>Оптимистичный прогноз:</u>

51 523 374-70 240 =51 453 134 рубля – прибыль с учетом затрат.

<u>Пессимистичный прогноз:</u>

30 810 472-70 240 =30 740 232 рубля – прибыль с учетом затрат.

<u>Вывод:</u> Полученная сумма прибыли указывает на оправданность вложения средств в данные мероприятия.

Заключение

Разработанные рекомендации окажут положительное влияние на компанию «Wasser»,что в следствии позволит привлечь большее число клиентов и увеличить долю рынка.

Данные рекомендации повысят уровень социально–корпоративной ответственности и направлены на максимальное удовлетворение клиентов.

Разработанные мероприятия полностью устраняют выявленные недостатки и повышают эффективность деятельности компании «Wasser».

Спасибо за внимание!