

Министерство общего и профессионального образования
Свердловской области
ГБПОУ СО «НИЖНЕТАГИЛЬСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
КОЛЛЕДЖ»

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Исполнитель: студент гр. 3к4
Букина Анна Андреевна

Руководитель: преподаватель
профессиональных модулей
Заворохина Галина Викторовна

Актуальность темы

Организация коммерческой деятельности предприятия на товарном рынке являются одним из наиболее важных элементов системы взаимодействия фирмы и потребителя как субъектов экономических отношений.

Цель: проведение анализа организации коммерческой деятельности ИП Заостровских М.А., магазин «Робек»
разработка мероприятий по её совершенствованию.

Задачи:

1) изучить сущность и методологические подходы к организации

коммерческой деятельности в торговых предприятиях;

2) провести исследования ИП Заостровских М.А., магазин «Робек» по

организации коммерческой деятельности;

3) провести анализ состояния организации коммерческой деятельности

ИП Заостровских М.А., магазин «Робек»

4) предложить мероприятия по повышению эффективности

коммерческой деятельности ИП Заостровских М.А., магазин «Робек».





Объект исследования

ИП Заостровских М.А. магазин обуви
«Робек» расположенный по адресу: Россия,
622042, Свердловская область, г. Нижний
Тагил, улица Фрунзе, дом 34.



Форма № Р 6 1 0 0 1

Федеральная налоговая служба
СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя

Настоящим подтверждается, что в соответствии с Федеральным законом "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей внесена запись о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя

ЗАОСТРОВСКИХ МАРИНА АНАТОЛЬЕВНА
(фамилия, имя, отчество)

" 18 " октября " 2011 " за основным государственным регистрационным номером записи о государственной регистрации индивидуального предпринимателя
(число) (месяц (продолжение)) (год)

3 1 1 6 6 7 8 2 9 1 0 0 0 3 0

Межрайонная инспекция ФНС России № 24 по Свердловской области
(наименование регистрирующего органа)

Должность уполномоченного лица регистрирующего органа

Заместитель начальника
Инспекции



Хохолков С.В.

(подпись, Ф.И.О.)

серия 66 №006540005



Экз. единственный

Министерство Российской Федерации по налогам и сборам

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о постановке на учет в налоговом органе физического лица по месту жительства на территории Российской Федерации

Настоящее Свидетельство выдано в соответствии с положениями части первой Налогового кодекса Российской Федерации, принятого Федеральным законом от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ,

физическому лицу ЗАОСТРОВСКИХ МАРИНА АНАТОЛЬЕВНА

пол ЖЕН

дата рождения : 15 Марта 1965 г.

место рождения ГОРОД ВЕРЕЗОВСКИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

и подтверждает постановку физического лица на учет 24 Сентября 2001 г.

в ИНСПЕКЦИИ ИМНС РФ ПО Г. ВЕРЕЗОВСКОМУ

6 6 0 4

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) :

6 6 0 4 0 1 9 5 4 2 9 5

Дата выдачи Свидетельства : 04.02.2002

Свидетельство применяется во всех предусмотренных законодательством случаях и предъявляется вместе с документом, удостоверяющим личность физического лица и место его жительства на территории Российской Федерации.

Свидетельство подлежит замене в случае переезда физического лица на новое место жительства на территорию, подведомственную другому налоговому органу, изменения приведенных в нем сведений, а также в случае порчи, утери.

ЗАМ. РУКОВОДИТЕЛЯ ИМНС РФ



Т.И. КРАВЦОВА

серия 66 № 000716468

РЕЖИМ РАБОТЫ



10⁰⁰ - 20⁰⁰

10⁰⁰ - 20⁰⁰

Организационная структура управления в магазине «Робек» является линейной



Преимущества:

- 1) Единство и четкость распорядительства.
- 2) Согласованность действий исполнителей.
- 3) Простота управления (один канал связи).
- 4) Четко выраженная ответственность.
- 5) Оперативность в принятии решений.
- 6) Личная ответственность руководителя.

Недостатки:

- 1) Высокие требования к руководителю.
- 2) Отсутствие звеньев по планированию и подготовке решений.
- 3) Перегрузка информацией, множество контактов с подчиненными, вышестоящими и сменными структурами.
- 4) Затруднительные связи между инстанциями.
- 5) Концентрация власти в управляющей верхушке.

SWOT-анализ ИП Заостровских М.А. магазин «Робек»

S.Сильные стороны:	W.Слабые стороны:
<p>1) Поразмерная выкладка обуви. (покупатель имеет свободный доступ к товару);</p> <p>2) Наличие способности заказов через интернет-магазин;</p> <p>3) Хорошее впечатление сложившееся у покупателей о товаре;</p> <p>4) Представленность узнаваемых брендов и производителей;</p> <p>5) Квалифицированность персонала и скорость обслуживания и т.д.</p> <p>6) Высокий уровень качества продукции</p>	<p>1) Резкая смена модных тенденций, изменения во взглядах на мир моды со стороны клиентов;</p> <p>2) Наличие конкуренции;</p> <p>3) Недостаточная информированность потребителей о товаре</p> <p>4) Замедлены темпы продаж в дорогом сегменте.</p>
О.Возможности:	Т. Угрозы:
<p>1) Выход компании на новые рынки;</p> <p>2) Расширять модельный ряд обуви;</p> <p>3) Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей;</p> <p>4) Повышение спроса;</p> <p>5) Задействование дополнительных, квалифицированных кадров;</p> <p>6) Приобщение покупателей к миру моды;</p> <p>7) поиск способов понижении налогового бремени.</p>	<p>1) Изменение тенденций, что может привести к изменению вкуса у покупателей;</p> <p>2) Появление новой стратегии проведения ценовой политики у конкурентов;</p> <p>3) Снижение уровня жизни населения;</p> <p>4) Ужесточение законодательства налоговой политики;</p> <p>5) Серьезные нарушения в цепи поставок;</p> <p>6) Усиление конкуренции между обувными магазинами.</p>



Анкета по изучению спроса покупателей

Ваш возраст?

- До 15 лет
- 16-25
- 26-45
- 46-60
- От 61

Ваш пол?

- мужской
- Женский

Скажите, пожалуйста, какой у Вас уровень образования?

- Полное среднее
- Среднее специальное
- Незаконченное высшее
- Высшее

Есть ли у Вас семья/дети?

- Семья Да/нет
- Дети Да. Какой возраст?
- Нет

Какой у Вас среднемесячный доход?

- От 20 до 40 тыс.руб.
- От 40 до 50 тыс.руб.
- Ваш вариант ответа _____

Скажите, пожалуйста, откуда Вы узнали о магазине обуви «Робек»?

- Узнал(а) от друзей, знакомых
- Интернет
- Реклама на телевидении
- Ваш вариант ответа _____

Скажите, пожалуйста, как часто Вы совершаете покупки в интернет магазине?

- Один раз в месяц
- Один раз в квартал
- Один раз в пол года

Какие критерии являются для Вас наиболее важными при покупке обуви?

- Качество
- Цена
- Универсальность, обувь на все случаи жизни
- Известность марки

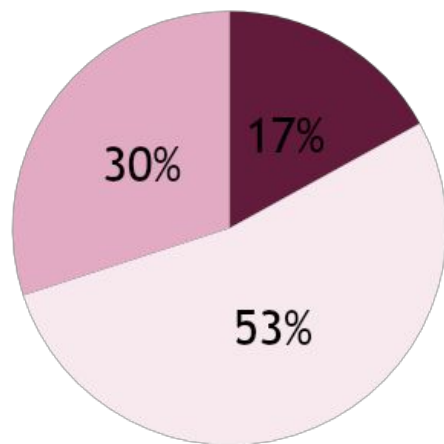
Какие марки обуви Вы уже приобретали в магазине «Робек»?

- Rieker
- Benetti
- Calipso
- Ralf Ringer
- Baden

Нравится ли Вам обслуживание в магазине «Робек»?

- Да
- Нет

Возраст покупателей



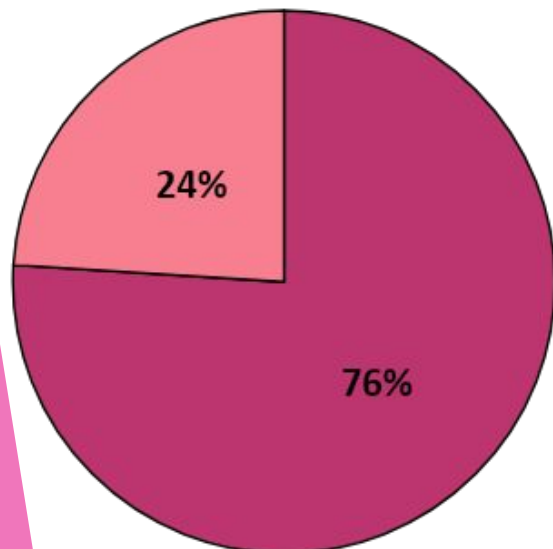
- До 15 лет
- 16-25
- 26-45
- 46-60
- От 61

Пол покупателей



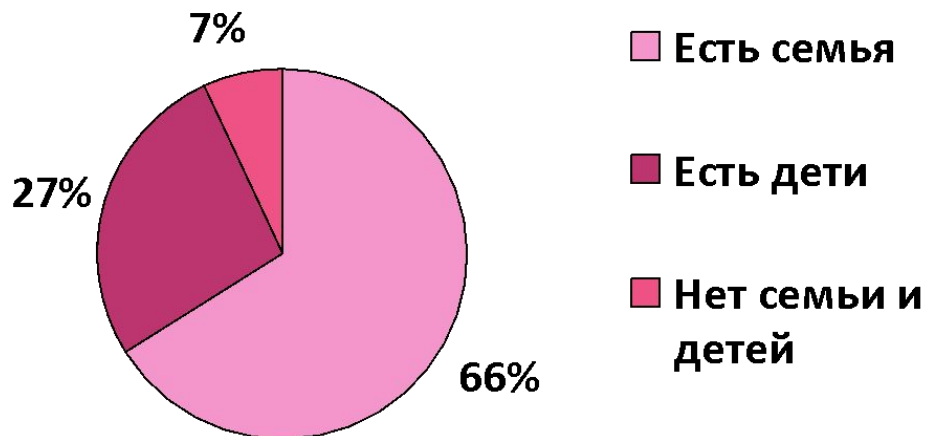
- Мужской
- Женский

Уровень образования покупателей

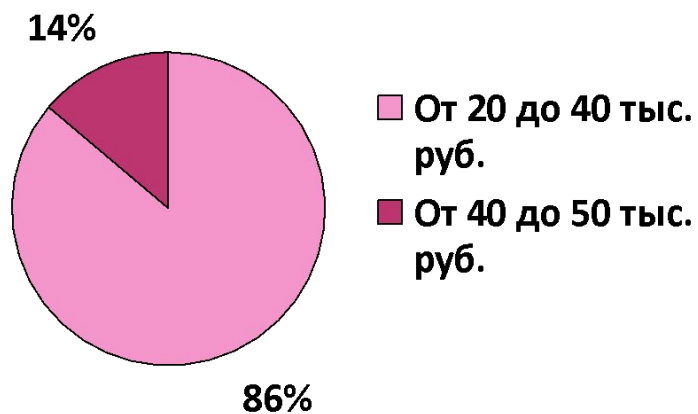


- Полное среднее
- Среднее специальное
- Незаконченные высшее
- Высшее

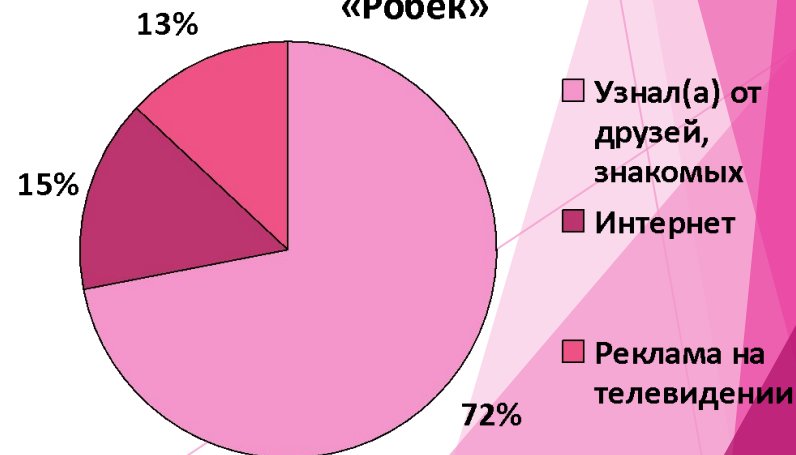
Наличие семьи/детей у покупателей



Среднемесячный доход покупателей



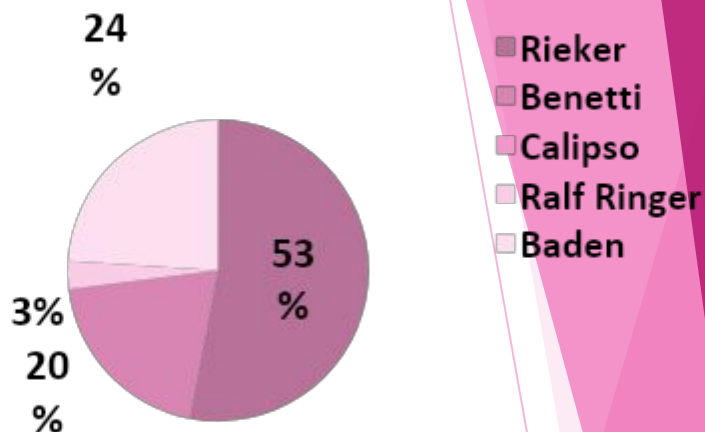
Как покупатели узнали о магазине «Робек»



Как часто покупатели совершают покупки в интернет магазине



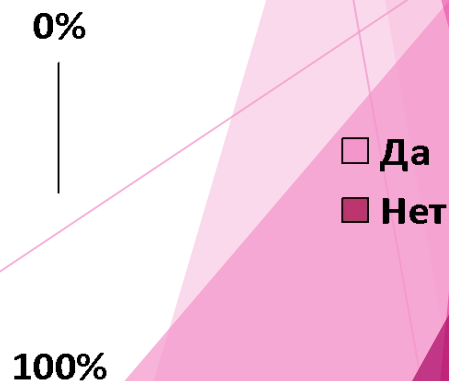
Какие марки обуви покупатели уже приобретали



Наиболее важные критерии при покупке обуви



Понравилось ли покупателям обслуживание



Проводя анализ коммерческой деятельности, можно:

- 1) быстро, качественно и профессионально оценить результативность коммерческой работы как предприятия в целом, так и его подразделений;
- 2) точно и своевременно находить факторы, влияющие на получение прибыли от детской обуви;
- 3) определять расходы и тенденции их изменения, это необходимо для определения продажной цены;
- 4) находить решения коммерческих проблем магазина.

Равномерность реализации товаров

Квартал	2014		2015		Отклонение		Темп роста, % (индекс товарооборота)
	Сумма, тыс. руб	уд. Вес, %	Сумма, тыс. руб	уд. Вес, %	Сумма, тыс. руб	уд. Вес, %	
I	1900	23	1990	23	90	0	104,73
II	2100	25	2150	24	50	-1	102,38
III	2000	24	2000	23	0	-1	100
IV	2400	28	2600	30	200	2	108,33
Итого	8310	100	8740	100	340	-	105,17





Спасибо за внимание