**Контрольная работа по «Стратегическому менеджменту»**

**СОДЕРЖАНИЕ**

1. Миссия организации.

2. Цели организации.

3.Модель дерева.

4. Анализ факторов внешней среды.

5. Анализ внутренних факторов.

6. **SWOT**-анализ.

7. Модель процесса принятия решений.

8. Предложения по изменению организационной структуре.

Целью работы является построение стратегии развития предприятия на

примере сети фирменных магазинов-центров ООО «Эквадор».

1. Миссия организации.

Фирма «Эквадор» работает на Асиновском рынке с сентября 2008 года.

Первый торговый центр был открыт 6 сентября прошлого года, второй – в марте этого. Фирма «Эквадор»

«Эквадор» - это самый большой торговый центр в Асино.

На площади 146 кв. м. удобно расположился широкий ассортимент бытовой техники. Направление деятельности фирмы «Эквадор» - оптово-розничная торговля бытовыми товарами, а также высокопрофессиональные консультации по товару.

На сегодняшний день персонал фирмы состоит из 9 человек: директор,

заместитель директора, главный бухгалтер, 3 менеджеров-продавцов и 3

кассира-продавца.

Одной из главных задач управления является установление целей, ради

достижения которых формируется, функционирует и развивается организация как целостная система.

Миссией фирмы «Эквадор» является в предоставлении предприятиям и гражданам г.Асино различных видов бытовой техники, а также высокопрофессиональных консультаций по продукции таким образом, в таком объеме и в такие сроки, которые соответствуют высоким профессиональным стандартам и требованиям клиентов. Организация «Эквадор» сочетает в себе как формальную, так и неформальную структуру взаимоотношений руководства с подчиненными. Работники фирмы в короткие сроки информируются об изменениях в компании, о результатах работы, для чего еженедельно проводятся общие собрания, на которых анализируются успехи и неудачи, обсуждаются предложения по улучшению качества продукции и по увеличению объема продаж.

Принципы (правила) фирмы «Эквадор»:

- порядочность персонала;

- командный дух коллектива;

- поддержание благоприятной рабочей обстановки, которая способствует

самоуважению, личному развитию и успеху.

Фирма работает по нескольким принципам:

- современный стиль управления;

- продвижение по службе и вознаграждение работников в зависимости от

их работы и личных вкладов в полученные результаты (повышении

квалификации, премии, поощрения и т.п.)

**Девиз фирмы:**

Мы сделаем вашу жизнь удобной.

2. Цели организации

1. Подтвердить звание лидера на рынке;

2. Ввести в организационную структуру управления предприятием отдел

стратегического управления;

3. Создать дополнительные торговые точки (открыть компьютерные

центры в нескольких районах города и в области).

4. Разработать план реализации на будущий год;

5. Составить бизнес-план по созданию дополнительных торговых точек и магазинов;

6. Определить количество и размер оплаты труда персонала в открываемом филиале;

7. Составить программу развития предприятия на ближайшие 5 лет.

8. Провести дополнительные маркетинговые исследования рынка для более глубокого изучения предпочтений и потребностей покупателей в условиях стремительного развития данного сегмента рынка;

3.Модель дерева.

4. Анализ факторов внешней среды.

Успехи фирмы на рынке бытовой техники можно объяснить непрерывным растущим спросом на средства, позволяющим идти в ногу со временем. Неудачи, которые встречаются у фирмы, можно объяснить некоторой

несогласованностью действий со стороны персонала, из-за которой существует потенциальная опасность потери клиентов (например, несвоевременная доставка, периодическое отсутствие товара на складе и т.п.).

1. Экономический фактор.

В целом, экономическая ситуация в стране начинает медленно, но верно

выправляться. Этому способствуют усилия президента и правительства,

которые, наконец, занялись экономикой, а не политическими спорами, а также повышение деловой активности населения, адаптировавшегося к условиям рыночной экономики.

- Постоянное повышение курса валют по отношению к российскому

рублю приводит к удорожанию компьютерной продукции и оргтехники в рублевом эквиваленте и увеличению цены продукции.

- Налоговая ставка. В настоящее время снизилось налоговое бремя.

Поэтому данный экономический фактор оказывает позитивное влияние на деятельность нашей фирмы и дает возможность для дальнейшего развития

организации и совершенствования технологий за счет использования

освобожденной от налога прибыли.

Также изменение тарифов на сырье, транспорт, энергию, повышение

арендной платы – все это заставляет повышать цены на всю продукцию.

2. Политический фактор.

Руководство организации должно следить за принимаемыми решениями и законами не только федерального правительства, но и местных органов власти, на территории которых функционирует каждый отдельный филиал.

В целом, влияние политического фактора в данный момент на «Сириус»

невелико. Однако можно отметить следующее:

1. Дополнительное сотрудничество в другими фирмами может принести определенную прибыль (кроме уже имеющихся партнеров следует искать новых, хорошо если их марки будут уже достаточно известны

покупателям и разрекламированы СМИ).

2. Изменение валютного курса влияет, как уже говорилось, на

стоимость продукции;

3. Социальный фактор.

Не смотря на то, что фирма «Сириус» находится на Асиновском рынке

год, уже есть очевидные хорошие результаты: появились положительные

отклики как от оптовых покупателей, так и от розничных покупателей. Кроме того, у фирмы появились постоянные покупатели,

которые отмечают высокопрофессиональную работку продавцов-консультантов, доброжелательный настрой обслуживающего персонала, качественную сервисную поддержку уже после покупки. Это свидетельствует о хорошем отношении общества как к бизнесу в целом, так и к фирме в частности.

5. Технологический фактор.

Этот фактор имеет достаточно большое значение для развития фирмы.

Анализ технологической внешней среды показывает постоянное

совершенствование технологий производства и разработки абсолютно новых различных товаров, что означает улучшение качества, появление совершенно новых информационных технологий, и это позволяет более полно удовлетворить запросы покупателей. Наша организация не просто старается, она обязана идти в ногу с научно-техническим процессом, ибо от этого зависит ее будущее.

Влияние угрозы – это четкая система подчинения сотрудников, Высокая культура обслуживания, система скидок и постоянные акции, большая площадь рабочих залов, отсутствие отдела маркетинга, отсутствие отдела стратегического развития.

Возможности - Способность обслужить дополнительные группы клиентов и увеличить долю рынка, ослабление позиций фирм-конкурентов, возможность быстрого развития в связи с постоянным спросом на рынке, положительные отклики и хорошие, отношения с клиентами.

5. Анализ внутренних факторов.

1. Персонал – работники организации.

Именно персонал определяет будущее фирмы, так как он выполняет работу, подает идеи.

Оценка работы персонала происходит в несколько этапов:

1.1. Квалификация.

Чем квалифицированнее работник, тем выше качество выполняемой им работы и больше ее объем.

ООО «Эквадор» уделяет значительное внимание к подбору персонала, поэтому все работники организации достаточно квалифицированы и компетентны в своей работе.

1.2.Взаимоотношения в коллективе.

Чем лучше у работников отношения друг с другом и с руководством, тем качественнее выполняется работа.

1.3. Текучесть кадров.

За время работы в ООО «Эквадор» не сменилось ни одного работника, коллектив очень дружный и внутрифирменных конфликтов не возникало.

2.Производство.

2.1.Местонахождение производства.

Анализируемое мной предприятие находится в двух районах города, что способствует узнаванию фирмы и увеличению клиентов.

2.3. Качество.

Предприятие старается выполнять работу качественно, ведь от качества выполнения зависит заинтересованность клиентов в пользовании ее услугами.

3.Маркетинг.

3.1. Реклама.

От рекламы зависит успешная деятельность фирмы.

Чем привлекательнее реклама, тем больше людей узнает о нашем товаре.

3.2.Ценообразование.

Ценообразование зависит от затрат на водоснабжение, электроснабжение, заработной платы и т.д.

4. Финансы и учет.

Каждое предприятие обязано вести учет доходов и расходов. Тем самым оно должно подсчитывать прибыльность своей деятельности. У данного предприятия доходы превышаю расходы из этого можно понять что предприятие прибыльное.

**6. SWOT - анализ.**

Таблица - SWOT-анализ ООО "Эквадор"

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны Известность Компании на рынке  Наличие постоянных клиентов  Высококвалифицированный персонал  Высокое качество оказываемых услуг | Слабые стороны Недостаточно собственных финансовых средств  Увеличение затрат  Аренда офиса и складских помещений |
| Возможности Освоение новых сегментов  Ускорение роста рынка  Ослабление позиций основных конкурентов | Угрозы Возможность появления новых конкурентов (федеральных, местных)  Неблагоприятная политика правительства в области законодательства |

Для того чтобы удерживать лидирующие позиции на рынке, необходимо разработать стратегию развития компании.

**7. Модель процесса принятия решений.**

1. Для того чтобы привлечь новых клиентов нужно разработать план. Рассмотреть возможность кредитования, скидок. Больше рекламировать свою продукцию.

2. Так же что бы завоевать Асиновский рынок нам нужно, что бы наша продукция была более привлекательной для потребителей

3. Что бы выйти на областные рынки на нужно рассмотреть возможность сотрудничества с другими фирмами.

4. Для получения максимальной прибыли нам следует четко разработать план своей работы.

8. Предложения по изменению организационной структуре.

Рекомендации:

интенсивный анализ рынка;

активное изучение потребителей;

интенсивная реклама;

увеличение числа занятых в службе реализации товаров;

усовершенствование системы предоставления прямых и косвенных скидок;

усовершенствование условий покупки в кредит;

совершенствование службы доставки.

повышение квалификации персонала;

привлечение и обучение дополнительного персонала;

вложение капитала в продукцию, которая пользуется большим спросом.