

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kursovaya-rabota/349517>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Реклама и PR

ГЛАВА II. АНАЛИЗ СОБЛЮДЕНИЯ УСЛОВИЙ ХРАНЕНИЯ ТОВАРОВ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 3

2.1 Характеристика базы исследования 3

2.2 Анализ продвижения товаров аптечного ассортимента в аптечной организации 6

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 12

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 13

2.1 Характеристика базы исследования

Томскфармация Аптека 75 – это аптека, специализирующаяся на продаже качественных лекарственных препаратов и биологически активных пищевых добавок.

Компания расположена по адресу ул.Смирнова, 36.

С момента основания аптека активно развивалась, обеспечивая тысячи потребителей высококачественными лекарственными средствами и витаминно-минеральными комплексами.

Высококачественные витаминно-минеральные комплексы и лекарственные препараты компании

Томскфармация Аптека 75 популярны среди населения.

Согласно Уставу Томскфармация Аптека 75 основной целью учреждения является обеспечение потребности города и его медицинских, лечебно-профилактических учреждений в фармацевтической и медицинской продукции, разрешенной к производству и реализации на территории РФ.

Для того чтобы проанализировать внутренние сильные и слабые стороны компании, воспользуемся методикой SWOT-анализа.

Таблица 1

SWOT-анализ Томскфармация Аптека 75

Сильные стороны компании

- высокое соблюдение договорных обязанностей с потребителями
- имеет успешные компетенции, выход на рынок
- компания обладает определенными трудовыми ресурсами
- недостаточный ассортимент продукции
- низкие результаты финансовой деятельности в условиях кризиса
- достаточно высокие цены

Возможности

- расширение клиентской базы в городах России
- расширение номенклатуры препаратов
- угрозы
- использование дорогих материалов и сырья
- рост прочих расходов
- усиление конкуренции на рынке

Для анализа факторов, влияющих на финансовый результат Томскфармация Аптека 75 воспользуемся PEST-анализом.

Таблица 2

PEST-анализ Томскфармация Аптека 75

Политические факторы

Устойчивость существующего правительства

Невысокий уровень коррупции

Невысокие налоговые отчисления

Экономические факторы

Себестоимость продукции

Рост инфляции в стране
Безработица, повышение оплаты труда в компании
Социально-культурные факторы
Повышение уровня образования в компании
Требования к качеству лекарственных средств Технологические факторы
Увеличение расходов на исследования и разработки
Развитие интернета

Таким образом, на величину прибыли компании влияют факторы роста себестоимости лекарственных препаратов, расходов на оплату сырья и труда работников.
Цель Томскфармация Аптека 75 - поставка качественных лекарственных препаратов для потребителей города. Для этого нужно выстроить грамотную систему управления.
Организационная структура предприятия представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Оргструктура аптеки

Гендиректор Томскфармация Аптека 75 ставит основные цели перед компанией.
Бухгалтерия осуществляет заполнение и контроль финансовой отчетности организации.
Отдел сбыта формирует ценовую и ассортиментную политику аптеки.
Отдел кадров отвечает за создание эффективного рабочего коллектива в аптеке.
Отдел по работе с клиентами уточняет жалобы и потребности потребителей.
Рассмотрим распределение функций между основными сотрудниками и подразделениями компании.

Таблица 3

Распределение функциональных подсистем управления среди высшего руководства организации	Название подсистемы	Название должности
Управление	Генеральный директор	
Реклама и сбыт	Начальник отдела, менеджер по ассортименту	
Бухгалтерия	Бухгалтер	
Кадровая политика	Менеджер по персоналу	
Работа с клиентами	Менеджер по развитию, экономист	

Таким образом, Томскфармация Аптека 75 является аптекой, которая предлагает покупателям большой спектр товаров и всегда стремится к развитию.

1. Аббакумов В.Л. Бизнес – анализ предприятия. – М.: Экономика, 2019. – 384 с.
2. Бариленко В. И. и др. Основы бизнес — анализа: учебное пособие. / под ред. В. И. Бариленко. — М.: КНОРУС, 2019. — 272 с.
3. Бердников В. Основы бизнес – анализа. – М.: КНОРУС, 2019. – 495 с.
4. Дэвенпорт Т. Аналитика как конкурентное преимущество. Новая наука побеждать. – М.: Дашков и К, 2018. – 626 с.
5. Елиферов В.Г. Бизнес – процессы: регламентация и управление. – М.: Дашков и К, 2021. – 386 с.
6. Конрад К. Бизнес – анализ. – М.: Вильямс, 2018. – 576 с.
7. Паклин Н., Орешков В. Бизнес-аналитика. От данных к знаниям. – М.: Дело, 2018. – 371 с.
8. Учитель Ю. Г. SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации. – М.: Юнити-Дана, 2019. – 275 с.
9. <http://www.iiba.org/> - Международный Институт Бизнес – Анализа
10. <http://institutiones.com/> - экономический портал
11. <http://www.fin-izdat.ru/journal/fa/> - журнал «Бизнес – аналитика»
12. <http://www.businessanalytica.ru/> - бизнес – аналитика
13. <http://www.j-analytics.ru/> - научный журнал «Аналитика»
14. <http://kmssoft.ru/LD/C002/102/4151289274.html> - статьи по бизнес – аналитике

15. <http://consulting.ru/283mgmt4> - бизнес - аналитик

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/349517>