

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/otchet-po-praktike/38132>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Финансовый менеджмент

Содержание

Введение 4

Основная часть 5

Заключение 18

Список использованных источников 19

Приложения 20

Введение

В современных условиях динамично развивающегося рынка, предприятия ресторанного бизнеса ведут тесную конкуренцию за получение большей доли на рынке, а также для эффективного существования и получения прибыли. В настоящее время появляется все больше новых ресторанов и кафе за счет увеличения численности населения в городе и разрастания самого города, стоит все больше жилых кварталов. Новые микрорайоны являются отличным вариантом для открытия новых ресторанов. Для того, чтобы держать конкурентоспособное преимущество не только в новых микрорайонах, но и в целом по городу, необходимо поддерживать достойное качество продукции и уровень обслуживания на высоком уровне, а для того чтобы оценить свои услуги, необходимо проводить анализ деловой и рыночной активности.

Местом прохождения практики является ресторан японской кухни

ООО «Евразия-Ладоба» в период с _____ 2018 по _____ 2018 года.

Цель производственной практики – провести анализ деловой и рыночной активности компании, на примере ООО «Евразия-Ладоба».

Для реализации поставленной цели были выдвинуты следующие задачи:

1. Изучить литературу по теме производственной практики, а также документацию ресторана ООО «Евразия-Ладоба».
2. Провести анализ финансовых и иных показателей компании.
3. Выявить существующие проблемы.
4. Предложить пути решения проблем.

В процессе прохождения производственной практики были выполнены ряд заданий:

- изучение устава компании и других корпоративных документов;
- изучение бухгалтерской отчетности и проведение ее анализа;
- формирование графика работы сотрудников ресторана на месяц;
- помощь в формировании заказа на поставку продукции.

Основная часть

Ресторан «Евразия» входит в крупнейшую сеть евро-азиатских ресторанов и суши – баров. На текущий момент сеть насчитывает более 130 «точек» в Санкт – Петербурге, Москве, Киеве, Казани и Орле. В течение 2018 года планируется дальнейшее расширение сети, активное развитие в Москве и других крупных городах России и Восточной Европы.

Сеть ресторанов «Евразия» известна не только своим разнообразным меню и стабильно высоким качеством блюд, но и постоянным предложением различных акций и специальных предложений, которые позволяют клиентам пообедать или поужинать по максимально выгодным ценам. Пожалуй, самая известная акция сети – «Счастливые часы», во время которой при заказе любого блюда или напитка с 15:00 до 18:00 гость получает второе такое же бесплатно.

Отличительными особенностями каждого ресторана Евразия являются высокий уровень качества кухни и большой ассортимент блюд японского меню: 134 вида суши и роллов, 296 блюд японской кухни. Интерьер каждого ресторана неповторим и уникален.

Ресторан «Евразия-Ладоба» располагается по адресу: Заневский пр., д.67/2, литер А. Визитной карточкой ресторана является уютная атмосфера, демократичные цены и внимание к каждому гостю.

Под своей миссией ресторан представляет: «Максимум внимания каждому гостю с тем, чтобы его пребывание было приятным, комфортным и роскошным».

Для анализа эффективности деятельности ресторана ООО «Евразия-Ладога» проведем анализ деловой активности предприятия, который измеряется с помощью системы количественных и качественных критериев.

Под качественными критериями понимается широта рынков сбыта, деловая репутация предприятия, его конкурентоспособность, а также наличие постоянных поставщиков и клиентов и др. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами конкурентов, действующих в отрасли или сфере бизнеса.

Количественные критерии деловой активности, в свою очередь, характеризуются абсолютными (объем продажи готовой продукции / услуг (оборот), прибыль) и относительными (система финансовых коэффициентов) показателями.

Для начала проведем анализ качественных показателей.

Потенциальными клиентами нашего ресторана являются два типа гостей, отображенных в таблице 1.

Первую категорию посетителей представляют молодые парни и девушки от 18 до 27 лет, работающие в торговом комплексе и посещающие ресторан в обеденный перерыв, оставляя заказы на бизнес-ланчи.

Второй категорией посетителей являются мужчины и женщины в возрасте от 25 до 35 лет. Они чаще всего посещают ресторан в вечернее время после трудового рабочего дня.

Следует отметить, что люди посещают рестораны для того, чтобы отдохнуть в комфортной для них обстановке и вкусно покушать. Поэтому основными целями ресторана «Евразия» являются:

- постоянное повышение качества уровня обслуживания;
- достижения статуса одного из лучших ресторанов Санкт – Петербурга;
- поддержание и укрепление здоровья, удовлетворенности трудом и финансовым благосостоянием своих сотрудников.

Таким образом, ценовая политика ресторана является целенаправленной и заключается в следующем: «необходимо устанавливать на свои услуги такие цены и так изменять их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть определенной долей рынка, получить желаемый объем прибыли».

В связи с этим ресторан использует метод стимулирования сбыта, другими словами, он использует разнообразные стимулирующие средства, способствующие совершению покупки, например:

- гарантированный возврат денег при плохом уровне обслуживания и качестве продукции;
- использование «психологических цен»;
- стимулирование собственного персонала за счет премий.

Следует отметить, что в ресторане приняты высокие стандарты качества. Эти стандарты строжайшим образом соблюдаются на каждом этапе организации деятельности: от закупки сырья до подачи блюд гостю.

Закупка продуктов для ресторана осуществляется только у поставщиков, которые хорошо зарекомендовали себя на рынке и которые обладают всей необходимой разрешительной документацией.

В таблице 2 представлены поставщики, с которыми сотрудничает ресторан. Был проведен их сравнительный анализ по таким критериям, как: цена и качество.

Список использованных источников

1. Устав ООО «Евразия-Ладога»
2. Официальный сайт ресторанной группы «Евразия Холдинг». – Режим доступа: <https://evrasia.spb.ru/>

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/otchet-po-praktike/38132>