

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/kurosovaya-rabota/391505>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Бизнес планирование

Введение 3

1. Характеристика деятельности организации 5

1.1 Характеристика предприятия и содержание деятельности 5

1.2. Организационная структура 7

1.3. Анализ внутренней и внешней среды 8

2. Оптимизация процессов продвижения и продаж в ООО "ДНС РИТЕЙЛ", г. Княгинино, Нижегородская область 14

2.1. Описание применения современных технологий управления ООО "ДНС РИТЕЙЛ" 14

2.2 Анализ систем продвижения предприятия через сеть интернет 17

2.3. Планирование коммуникационных кампаний и мероприятий 19

Заключение 24

Список литературы 26

Введение

Актуальность темы заключается в том, что продажи организации являются драйвером финансово-экономического положения организации и улучшения его бизнес процессов. Оптимизации бизнес-процесса заключается в возможности совершенствования бизнес-процессов предприятия путем повышения эффективности деятельности: нахождение «узких мест», низкое качество предоставляемых услуг, дублирование функций, большие затраты на выполнение определенных операций и т.п. Оптимизация характеризуется умеренными рисками деятельности. Именно поэтому, тема представляет особый интерес. Цель курсовой работы в изучение и оптимизации процессов продвижения и продаж в ООО "ДНС РИТЕЙЛ", города Княгинино, Нижегородская область.

Объект исследования "ДНС РИТЕЙЛ", г. Княгинино, Нижегородская область.

Предмет исследования – совершенствование процессов продаж ДНС РИТЕЙЛ", г. Княгинино.

Задачи курсовой работы

1. Характеристика предприятия, содержание деятельности

2. Организационная структура

3. Анализ внутренней и внешней среды

4. Описание применения современных технологий управления ООО "ДНС РИТЕЙЛ"

5. Анализ систем продвижения предприятия через сеть интернет

6. Планирование коммуникационных кампаний и мероприятий.

В первой главе описана характеристика деятельности организации, показана организационная структура, проведен анализ внутренней и внешней среды, влияющий на организацию.

Во второй главе выполнено описание информационной системы организации, проведен анализ продвижения организации через сеть интернет предложены мероприятия по улучшению процессов продвижения и продаж, а также даны рекомендации по их улучшению.

Данные рекомендации применяются на практике, и будут способствовать поддержанию интереса покупателей к компании ООО ДНС. Реализация проекта направлена на увеличение продаж, узнаваемости, формированию лояльных пользователей.

1. Характеристика деятельности организации

1.1 Характеристика предприятия и содержание деятельности

Сегодня ДНС – один из лидеров цифрового ритейла России, и за годы развития приобрела все необходимые атрибуты «федеральной сети» - разветвлённая сеть розничных магазинов, свои сервисные и логистические центры, надежные связи с поставщиками и производителями с мировыми именами. Компания «ДНС» является обществом с ограниченной ответственностью.

Данный супермаркет свою деятельность начал с апреля 2011года. На данный момент в в ООО "ДНС РИТЕЙЛ", города Княгинино, Нижегородская область., уже 3 магазина ДНС.

Супермаркет имеет расчетный счет по основной деятельности, печать, другие штампы и печати, иные реквизиты.

Супермаркет находится в ООО "ДНС РИТЕЙЛ", города Княгинино, Нижегородская область. ул. им Е.К.Колесниковой.Супермаркет работает с 10-00 до 20-00 по единому расписанию 7 дней в неделю без выходных и перерывов.

В супермаркете представлен широкий ассортимент цифровой техники: телевизоры, ноутбуки, телефоны, фотоаппараты, видеокамеры. Прайс-лист на цифровые камеры и сотовые телефоны т другую продукцию представленв на сайте. Компьютеры любой конфигурации, для любых условий работы, большой выбор периферии и аксессуаров - все это представлено в магазинах компании. Супермаркет имеет смешанный ассортимент, который представляет собой набор товаров разных групп, видов, наименований, отличающихся большим разнообразием функционального назначения. Компания под брендами DNS и Airtone выпускает ноутбуки, компьютеры, мониторы, источники питания и прочие компьютерные аксессуары. Также ведется постоянное пополнение продукцией, представляющей новейшие достижения в области компьютерной и цифровой техники. На всю продукцию компания ДНС выдает гарантийный талон . В том числе в данном магазине предоставляется кредит.

Основным видам деятельности является торгово-закупочная деятельность.

Продажа товара осуществляется методом открытой выкладки. Часть товаров хранится в складском помещении магазина.

Основной вид деятельности организации: Торговля розничная телекоммуникационным оборудованием, включая розничную торговлю мобильными телефонами, в специализированных магазинах (код по ОКВЭД 47.42).

До 16.05.2018 основным видом деятельности организации значился "Торговля оптовая информационным и коммуникационным оборудованием" (код по ОКВЭД 46.5).

Дополнительно организация заявила следующие виды деятельности:

26.20 Производство компьютеров и периферийного оборудования

33.13 Ремонт электронного и оптического оборудования

43.21 Производство электромонтажных работ

43.22 Производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха

43.29 Производство прочих строительно-монтажных работ

Управлением человеческими ресурсами в ООО «ДНС-Ритейл» занимается отдел кадров, который непосредственно подчиняется генеральному директору. Основными функциями отдела кадров являются анализ содержания труда персонала, оценка требования рабочего места, планирование и прогнозирование потребности в персонале, своевременное оформление кадровой документации, учет и составление отчетности для Генеральный директор возглавляет ООО «ДНС-Ритейл». При выполнении своих обязанностей работники службы управления человеческими ресурсами ООО «ДНС-Ритейл» регулируют свою деятельность на основании постановлений, распоряжений, приказов, положений, законодательства о труде, правил внутреннего распорядка, правил и норм охраны труда и других.

1. Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 13.06.2023, с изм. от 15.06.2023)
2. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству" (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.1966 N П-7) (ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997)
3. ГОСТ Р 51304-2022. Национальный стандарт услуги торговли <https://gostassistant.ru/doc/9ed4aa8b-0945-4547-ac55-c461bcf117d7>
4. . Масленников В. В, Ляндау Ю. В., Калинина И. А. Формирование систем цифрового управления организацией. Теория и практика управления . <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2019-6-116-123>
5. Вайл П., Ворне С. Цифровая трансформация бизнеса: изменение бизнес-модели для организации нового поколения. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 257 с.
6. Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник. - М.: Институт международного права и экономики, с. 134.
7. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник, 3-е изд. - М.: Гардарика, 2004. – с. 148
8. Голубков Е.П .Основы маркетинга: Учебник - М.: Финпресс, 2005. – с. 44-46.
9. Земляк С.В. Управление продажами: учебник / под общ. ред. проф.— М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М,

2017. — 300 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/754663>

10. Иванов М.Ю., Иванова М.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / - М.:ИЦ РИОР, 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - ISBN 978-5-9557-0363-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/525404>

11. Манн И. Маркетинг на 100 %. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу [Текст]. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. с.256.

12. Перминов С.М. Управление компанией на рынке B2B [Текст]. СПб.: Питер, 2015. с.704.

13. Эяль Н. На крючке. Как создавать продукты, формирующие привычки [Текст]. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. с.272

14. Эяль Н. На крючке. Как создавать продукты, формирующие привычки [Текст]. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. с.272

15. Официальный сайт продукта Bitrix24 компании 1С. - URL: <https://www.bitrix24.ru/>

16. <https://www.dns-shop.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/kurovaya-rabota/391505>