

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/392650>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Менеджмент

Введение 2

1. Общая характеристика предприятия ООО «В ФОРМЕ» 4

2. Анализ результатов производственно-хозяйственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия ООО «В ФОРМЕ» 6

3. Перспективы развития предприятия (организации) 8

4. Проблемы, существующие на предприятии ООО «В ФОРМЕ» 10

5. Мероприятия по устранению выявленных проблем. 12

5.8. Обоснование эффективности предлагаемых мероприятий. 16

Заключение 21

Сеть фитнес-клубов "В форме" предлагает своим клиентам широкий спектр услуг для занятий спортом и поддержки здорового образа жизни. Клубы расположены в удобных местах города и предлагают современные тренажеры, групповые занятия, персональные тренировки и многое другое.

Услуги, предоставляемые сетью фитнес-клубов "В форме" включают:

1. Тренажерный зал: оборудованный последними достижениями фитнес-индустрии, он предлагает широкий выбор тренажеров для всех групп мышц.

2. Групповые занятия: в рамках сети клубов проводятся различные групповые тренировки, такие как йога, пилатес, аэробика, зумба, танцевальные тренировки и многое другое. В расписании предусмотрены занятия на различных уровнях сложности, от начинающих до продвинутых.

3. Персональные тренировки: опытные тренеры в составе команды "В форме" предлагают индивидуальные тренировки, разработанные специально для ваших целей и потребностей. Они помогут вам создать персональную программу тренировок и правильно выполнять упражнения.

4. Стоматологическая клиника: некоторые клубы сети также предлагают услуги стоматологической клиники, чтобы вы могли удовлетворить свою потребность в процедурах по уходу за зубами после фитнес-тренировок.

5. Косметические процедуры: многие клубы сети предлагают также услуги косметического центра, где вы можете получить массаж, маникюр, педикюр и другие процедуры, чтобы расслабиться и почувствовать себя красивой и ухоженной.

Основная цель ООО «В ФОРМЕ» заключается в поддержании и улучшении физической формы, развитии силы, выносливости и гибкости клиентов. Фитнес-центры помогают людям достичь своих целей в области здоровья и фитнеса, независимо от их возраста, уровня физической подготовки и опыта.

Фитнес-центры обычно предоставляют большое количество различных тренажеров и оборудования, таких как гантели, гантели, беговые дорожки, велотренажеры, эллиптические тренажеры и многое другое. Это позволяет клиентам выбрать подходящую для себя форму тренировок и достичь желаемых результатов.

Кроме индивидуальных тренировок, фитнес-центры также предлагают групповые занятия, такие как аэробика, йога, пилатес, зумба и танцы. Эти занятия помогают улучшить координацию, силу, гибкость и выносливость, а также предоставляют возможность общения с другими людьми с общими интересами.

Фитнес-центры также разделяются на различные категории в зависимости от своей специализации.

Некоторые фитнес-центры сосредоточены на кардиотренировках и весе, другие – на силовых тренировках и наборе мышц, а также есть фитнес-центры, специализирующиеся на конкретных видах спорта, например, боксы или йоге.

Фитнес-центры также могут предложить дополнительные удобства, такие как бассейны, сауны, солариумы и спа-процедуры. Эти удобства позволяют клиентам расслабиться и насладиться спа-процедурами после тренировок.

В целом, фитнес-центр – это место, где люди могут заниматься физическими упражнениями под руководством профессиональных тренеров, получать поддержку и мотивацию со стороны других участников и достигать своих фитнес-целей.

2. Анализ результатов производственно-хозяйственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия ООО «В ФОРМЕ»

В 2019 году баланс ООО «В ФОРМЕ» составил 5254 тыс. руб., в 2020 году 8 639 тыс. руб., в 2021 году 18 020 тыс. руб., в 2022 году 24 114 тыс. руб. в 2020 году по сравнению с 2019 годом баланс увеличился на 64,4%, в 2021 по сравнению с 2020 на 100%, в 2022 по сравнению с 2021 увеличилась на 33,8% (рис.1)

В 2019 году выручка ООО «В ФОРМЕ» составил 4465 тыс. руб., в 2020 году 4005 тыс. руб., в 2021 году 6085 тыс. руб., в 2022 году 8106 тыс. руб. в 2020 году по сравнению с 2019 годом выручка упала на 10,34%, в 2021 по сравнению с 2020 увеличилась на 51,9%, в 2022 по сравнению с 2021 увеличилась на 33,2% (рис.2)

Рисунок 1 - Баланс ООО «В ФОРМЕ» за 2019-2022 года

Рисунок 2 - Выручка ООО «В ФОРМЕ» за 2019-2022 года

В 2019 году прибыль ООО «В ФОРМЕ» составил 3470 тыс. руб., в 2020 году 2875 тыс. руб., в 2021 году 4486 тыс. руб., в 2022 году 6652 тыс. руб. в 2020 году по сравнению с 2019 годом прибыль упала на 17,1%, в 2021 по сравнению с 2020 увеличилась на 56%, в 2022 по сравнению с 2021 увеличилась на 48,3% (рис.3)

Рисунок 3 - Прибыль ООО «В ФОРМЕ» за 2019-2022 года

3. Перспективы развития предприятия (организации)

Проведем SWOT-анализ фитнес-клуба «В форме»

SWOT-анализ фитнес-клуба выглядит следующим образом:

Strengths (Сильные стороны):

1. Качественное оборудование и инфраструктура зала.
2. Компетентные и опытные тренеры.
3. Расположение в центре города или в удобном месте.
4. Широкий спектр предлагаемых групповых тренировок.
5. Хорошая репутация и большая база постоянных клиентов.
6. Доступные цены и различные тарифные планы.

Weaknesses (Слабые стороны):

1. Отсутствие парковки или недостаточное количество мест для парковки.
2. Ограниченное пространство в зале, что может привести к переполнению в пиковые часы.
3. Недостаток уникальных и инновационных программ тренировок.
4. Отсутствие услуги персонального тренинга.
5. Затраты на обслуживание и ремонт оборудования.
6. Ограниченные часы работы вечером или в выходные дни.

Opportunities (Возможности):

1. Расширение ассортимента предлагаемых услуг, таких как детские классы или фитнес-туры.
2. Установление партнерских отношений с местными компаниями или организациями для предложения корпоративных пакетов.
3. Создание приложения или онлайн-платформы для бронирования и оплаты услуг.
4. Участие в местных мероприятиях и спонсорство спортивных событий для повышения видимости и привлечения новых клиентов.
5. Проведение маркетинговых акций и скидок для стимулирования продаж.

Threats (Угрозы):

1. Конкуренция со стороны других фитнес-клубов в районе.
2. Экономические факторы, такие как рецессия или инфляция, которые могут снизить спрос на фитнес-услуги.
3. Изменения законодательства, касающиеся безопасности или требования к профессиональным тренерам.
4. Отрицательный отзыв или плохая репутация из-за плохой обслуживания или качества услуг.
5. Недостаток квалифицированных тренеров и персонала, что может привести к снижению качества тренировок и обслуживания клиентов.

Перспективы развития сети фитнес-клуба:

1. Расширение географического охвата: Сеть фитнес-клубов может развиваться путем открытия новых филиалов в других городах или странах. Это позволит привлечь больше клиентов и увеличить доходы

компании.

2. Развитие дополнительных услуг: Сеть фитнес-клубов может предложить своим клиентам дополнительные услуги, такие как персональные тренировки, групповые занятия, массаж и т. д. Это позволит привлечь новый сегмент клиентов и увеличить доходы.

1. Бурмистрова, Е. В. Методы организации исследовательской и проектной деятельности обучающихся : учебное пособие для вузов / Е. В. Бурмистрова, Л. М. Мануйлова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 115 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15400-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/499048>
2. Зенкина, С. В. Сетевая проектно-исследовательская деятельность обучающихся : учебное пособие для вузов / С. В. Зенкина, Е. К. Герасимова, О. П. Панкратова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 152 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13229-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497390>
3. Тюльпинова, Н. В. Компьютерные и информационные технологии в науке и производстве : учебное пособие для магистров / Н. В. Тюльпинова. - Саратов : Вузовское образование, 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-4487-0612-7. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/88759.html>- Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2019. - 247 с. - ISBN 978-5-394-03281-3. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/85146.html> - Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Плотникова, И. А. Экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности : учебное пособие / И. А. Плотникова, И. В. Сорокина. - Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. - 332 с. - ISBN 978-5-4486-0728-8. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/83660.html> - Режим доступа: для авторизир. пользователей
6. Выполнение и оформление выпускных квалификационных работ, научно-исследовательских работ, курсовых работ магистров и отчетов по практикам [Электронный ресурс]: методические указания/ М.Б. Быкова [и др.]- Электрон. текстовые данные.- М.: Издательский Дом МИСиС, 2017.- 76 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72577.html>.- ЭБС «IPRbooks»
7. Научно-исследовательская работа [Электронный ресурс]: практикум/ = Электрон. текстовые данные.= Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016.- 246 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66064.html>. = ЭБС «IPRbooks»
8. Соловьева О.В. Организация научно-исследовательской работы магистрантов [Электронный ресурс]: практикум/ Соловьева О.В., Борозинец Н.М.- Электрон. текстовые данные.- Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016.- 144 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66075.html>.- ЭБС «IPRbooks»
9. Бондаренко И.С. Научно-исследовательская работа [Электронный ресурс]: методические указания к подготовке материалов для участия в конференц-неделе/ Бондаренко И.С., Темкин И.О.- Электрон. текстовые данные.- М.: Издательский Дом МИСиС, 2018.- 40 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/84437.html>.- ЭБС «IPRbooks»
10. Пасько О.А. Научно-исследовательская работа магистранта [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Пасько О.А., Ковязин В.Ф.- Электрон. текстовые данные.- Томск: Томский политехнический университет, 2017.- 204 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/84020.html>.- ЭБС «IPRbooks»
11. Кайль Я.Я. Учебно-методическое пособие по организации прохождения всех видов практик и выполнения научно-исследовательских работ [Электронный ресурс]/ Кайль Я.Я., Ламзин Р.М., Самсонова М.В.- Электрон. текстовые данные.- Волгоград: Волгоградский государственный социально-педагогический университет, 2019.- 208 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82560.html>.- ЭБС «IPRbooks»
12. Ишина И.В. Финансирование научно-исследовательских работ. Российский и зарубежный опыт [Электронный ресурс]: монография/ Ишина И.В., Завгородняя В.В.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2016.- 162 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70881.html>.- ЭБС «IPRbooks»
13. Подготовка и защита выпускной квалификационной работы (магистерской работы) [Электронный ресурс]: методические указания для обучающихся по направлению подготовки магистратуры «Экономика»/ - Электрон. текстовые данные.- Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018.- 61 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75087.html>.- ЭБС «IPRbooks»
14. Кушу С.О. Современные проблемы и технологии финансового менеджмента [Электронный ресурс]:

учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки магистратуры «Экономика»/ Кушу С.О.- Электрон. текстовые данные.- Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018.- 62 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/78369.html>.- ЭБС «IPRbooks»

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/392650>