

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/396584>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Менеджмент

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Коммерческая работа в оптовой торговой организации 5

1.1. Характеристика ИП Коляк СВ 5

1.2. Содержание коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров в ИП Коляк 12

1.3. Формирование ассортимента и управление товарными запасами и его оценка 13

1.4. Установление хозяйственных связей с покупателями 15

1.5. Методы продажи товаров в ИП Коляк. Стимулирование продажи 16

1.6. Анализ основных показателей эффективности коммерческой работы в ИП Коляк 19

2. Предложения по улучшению коммерческой работы ИП Коляк 22

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 26

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 28

1. Коммерческая работа в оптовой торговой организации

1.1. Характеристика ИП Коляк СВ

ИП Коляк Сергей Викторович – это специализированный цветочный магазин.

Принципами работы ИП Коляк являются:

- слаженный коллектив,
- собственная отточенная логистика,
- ответственность за продвижение продукции,
- индивидуальный подход,
- нацеленность на долгосрочное сотрудничество с клиентами.

Миссия ИП Коляк заключается в предоставлении наиболее выгодных услуг и удовлетворение всех потребностей клиентов, над чем работают ежедневно сотрудники.

Основными направлениями и факторами развития являются:

1. Доверие клиентов

ИП Коляк дорожит своими клиентами. Сотрудники предельно внимательно относятся к текущим и будущим потребностям своих клиентов, выполняют их справедливые требования и стремятся превзойти их ожидания. ИП Коляк строит свои отношения с клиентами на основе доверия и взаимопонимания.

2. Эффективная деятельность

Качество работы специалистов является самым главным условием успешного развития. ИП Коляк стремится обеспечить прибыльную деятельность, за счет предоставления качественных букетов и оказания профессиональных услуг в обслуживании.

3. Профессиональный подход к работе

В условиях активно развивающегося цветочного рынка, завоеванное ИП Коляк лидерство можно удержать только постоянно повышая профессиональный уровень сотрудников. Постоянное самосовершенствование и личный рост необходимы для достижения стратегических целей развития в сегодняшнем высококонкурентном, динамично меняющемся мире.

4. Корпоративная культура

ИП Коляк создает все условия для формирования, поддержания и развития гармоничных отношений в коллективе, при которых сотрудники смогут максимально проявиться в работе, использовать все свои способности, развиваться в профессиональном и личностном плане сами, способствовать развитию коллег. Отношения между сотрудниками строятся на принципах уважения, доверия, взаимоподдержки и взаимопомощи.

5. Профессиональное руководство

Главная ценность для ИП Коляк – это ее сотрудники, которые увеличивают свою ценность идеями. Продвижение цветов на рынок ИП Коляк осуществляет с помощью таких средств маркетинговых

коммуникаций, как публикация информации на официальном сайте, в группе в Контакте. Вся маркетинговая деятельность ИП Коляк сосредоточена на информировании потенциальных покупателей с помощью средств Интернета, а именно официального сайта компании, группы в Контакте.

Рис.1.Используемые средства рекламы

ИП Коляк работает на цветочном рынке, представим анализ социально-экономических условий развития рынка сегодня.

Введение санкций отразилось на многих сферах деятельности. Не обошли они стороной и цветочный рынок. Введение санкций привело к нескольким негативным последствиям, а именно:

- нарушению выстроенных логистических путей;
- росту цен;
- изменение спроса потребителей.

Во-первых, отметим общий рост спроса на рынке.

Рис.2.Динамика цветочного рынка, млрд.руб. [25]

Так, внедрение санкций способствовало сокращению количества импортных цветов, что отразилось на массовой покупке тех цветов, которые еще остались.

Можно говорить и о том, что на поведение потребителей сильно влияет психологический фактор, когда приходится ставить приоритеты по покупке товаров в сторону выбора тех, которые необходимы в случае праздников. Потребители сокращают покупку цветов, готовы оставить их покупку на потом, если не наблюдается праздников.

Далее важнейшим фактором, формирующим поведение потребителей является ценовой фактор. Потребители готовы покупать более дешевые цветы.

Больше всего спрос наблюдается на цветы стоимостью 150-500 руб.

Данные графика свидетельствуют о том, что структура коммерческого рынка по ценовым категориям изменилась в пользу дорогостоящих букетов относительно июня 2021 г. Доля сегмента «свыше 500 рублей» в июне заметно увеличилась – на 7,5 %, составив 56,6 %. Средневзвешенная стоимость данной группы в июне стала выше на 4% относительно аналогичного периода 2021 г., и составила 989,5 руб./упак.

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 22.12.2020) "О защите прав потребителей"
2. Агафонова М.Н. Оптовая и розничная торговля. – М.: Экономика, 2019. – 522 с.
3. Велединский, В.Г. Сервисная деятельность (для бакалавров) / В.Г. Велединский. - М.: КноРус, 2022. - 432 с.
4. Громова А.Ю. Оптовая и розничная торговля. – СПб.: Дело и сервис, 2019. – 480 с.
5. Иванов Г.Г. Основы торговли. – М.: Инфра - М, 2021 . – 377 с.
6. Каплина С.К. Технология оптовой и розничной торговли. – СПб.: Герда, 2019. – 402 с.
7. Павлова, Г.Ю. Сервисная деятельность / Г.Ю. Павлова. - М.: КноРус, 2020. - 77 с.
8. Рубцова, Н.В. Сервисная деятельность: Учебник / Н.В. Рубцова, Н.Н. Даниленко. - М.: Academia, 2019. - 480 с.
9. Руденко, Л.Л. Сервисная деятельность: Учебное пособие / Л.Л. Руденко. - М.: Дашков и К, 2018. - 208 с.
10. Фадеева Ю.Л. Оптовая и розничная торговля. – М.: Инфра – М, 2020. – 337 с.
11. Щур Д.Л. Основы торговли. Оптовая торговля. – СПб.: Дело и сервис, 2019. – 686 с.
12. Институт менеджмента, инноваций и бизнес – анализа. Режим доступа <http://www.refa.de/home>
13. Библиотека по менеджменту. Режим доступа: <http://www.inventech.ru>
14. Управление предприятием. Режим доступа: <http://consulting.1c.ru>
15. Институт управления бизнесом. Режим доступа: <http://investobserver.info>
16. Экономический портал. Режим доступа: <http://institutiones.com/>
17. Статьи по экономике. Режим доступа: <http://www.economicportal.ru/>
18. Учебный портал Экономист. Режим доступа: <http://economist.rudn.ru/>
19. Портал менеджеров. Режим доступа: <http://tomanage.ru/>
20. Внутренние материалы ИП Коляк

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/396584>