

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/76940>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Менеджмент

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНИИ ООО «АМАЗОНИЯ» 5

2 ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОМПАНИИ ООО «АМАЗОНИЯ» 15

3 СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ООО «АМАЗОНИЯ» 16

4 СИСТЕМА МОТИВАЦИИ, ПРИНЯТАЯ В ИССЛЕДУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 17

5 ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КОМПАНИИ ООО «АМАЗОНИЯ» 20

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 22

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 24

Анализируя динамику выручки, можно сделать вывод, что в последние годы наметилась динамика уменьшения выручки в компании ООО «Норд Фуд».

Так в 2017 году выручка составила 12 миллионов рублей, что на 3 миллиона рублей меньше, чем в 2016 году.

Наибольшее значение величина выручки достигла в 2013 году, тогда ее значение достигло 18 миллионов рублей.

В 2014-2015 году величина выручки оставалась неизменной и составляла 16 миллионов рублей.

Рассмотрим динамику прибыли в последние пять лет, представленную на рисунке 4.

Оценивая эффективность работы предприятия, любой грамотный предприниматель, в первую очередь, обращает внимание на размер его прибыли. Это важнейший финансовый показатель, который определяет эффективность бизнеса, дает возможность прогнозировать дальнейшее его развитие.

Прибыль представляет собой разницу между средствами, полученными от реализации продукции, изготовленной предприятием, и расходами, связанными с ее производством. Она является важнейшим показателем в экономике и отображает эффективность работы фирмы или компании. [7]

Рисунок 4 – Динамика прибыли компании «Норд Фуд» в период с 2013 по 2017 год, в миллионах рублей

Анализируя динамику прибыли, можно заметить, что в компании «Норд Фуд» в 2017 году величина прибыли меньше, чем в 2013 году на 5,06 миллионов рублей и составила в 2017 году 0,24 миллионов рублей.

В 2015-2016 в компании «Норд Фуд» наблюдаются убытки, так в 2015 году величина убытков составила -1,2 миллиона рублей, а в 2016 году величина убытков увеличилась на 2,2 миллиона рублей и составила 3,4 миллиона рублей.

В целом, в 2017 году финансовое положение компании стабилизировалось, так за последние три года в 2017 году впервые была прибыль, а не убыток.

Рассмотрим основных конкурентов кафе-бара «Амазония», расположенных вблизи кафе: кафе «Чердак», ресторан «Эрисиони», кафе «Fresh Point», ресторан «Рыжий кот».

В связи с закрытостью данной информации, полноценный анализ стратегии конкурентов провести невозможно.

Кафе «Амазония» работает круглосуточно, средний чек анализируемого кафе составляет 500-600 рублей.

Кафе «Чердак» предлагает великолепные блюда русской и европейской кухни. В качестве изысканной приправы к отдыху, в кафе предлагают богатый выбор напитков, коктейлей и авторских настоек. Режим работы с 12.00 до 23.30. Средний чек составляет 550 рублей.

Ресторан «Эрисиони» режим работы с 11.00 до 00.00. Средний чек достигает 2000 рублей. Ресторан предлагает блюда грузинской кухни.

Кафе «Fresh Point» работает с 8.00-19.30, средний чек 220 рублей. Fresh Point создан для людей, которым важно качество и дорогое время. Наши рестораны работают в популярном европейском формате Fresh Food

To Go – свежая еда у нас или с собой. Мы предлагаем своим гостям здоровую еду ресторанного качества по нересторанным ценам, а также возможность взять любое блюдо с собой.

Во Fresh Point можно полноценно позавтракать или пообедать. Каждый день для Вас на выбор 2 супа, 4 горячих, а также более 20 видов сэндвичей, багетов и рэпов, каши, омлеты, салаты, десерты, выпечка, снеки и напитки. Меню Fresh Point собрано из лучших и популярных блюд разных стран, которые приготовлены по рецептам ведущих шеф-поваров мира.

Ресторан «Рыжий кот» работает с 9.00 до 21.00. Средний чек 100 рублей.

Это заведение быстрого питания. Можно заказать популярные блюда, которые приходятся по вкусу жителям мегаполисов и не только. Так называемый фастфуд — это еда, вышедшая с уличных прилавков, сегодня может посоревноваться по качеству приготовления и вкусу с другими кухнями.

«Рыжий кот» предлагает блюда русской кухни. Национальные кулинарные творения смогут приятно удивить. Поесть в данном заведении можно вполне бюджетно. Организован бизнес-ланч.

Таким образом, сравнивая кафе-бар «Амазония» с конкурентами можно выделить в качестве его преимуществ удобное время работы и широкое меню по сравнению с конкурентами.

Кафе «Рыжий кот», «Fresh Point» обладают более низкими ценами, по сравнению с кафе «Амазония».

Ресторан «Эрисиони» отличная репутация, хорошо проработанный имидж, известность, удачное месторасположение, есть место для парковки. К слабым сторонам можно отнести высокий средний счет.

2 ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОМПАНИИ ООО «АМАЗОНИЯ»

Рассмотрим организационную структуру кафе-бара «Амазония», представленную на рисунке 5.

Рисунок 5 – Организационная структура кафе-бара «Амазония»

Четкая, хорошо отлаженная и организационная структура ресторана или любого другого заведения общественного питания является основополагающим элементом успешной работы. [14]

Организационная структура кафе-бара «Амазония» имеет иерархическую структуру.

Благодаря строгой иерархии сотрудников управление заведением будет быстрое и эффективное.

3 СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ООО «АМАЗОНИЯ»

Один из самых популярных методов контроля — план продаж менеджера на месяц. Ежемесячные отчеты помогают контролировать работу отдела продаж и заранее оценить возможность достижения более долгосрочных целей, например, на квартал или год. [11]

План работы менеджера по продажам магазина «Амазония» представлен в таблице 3.

Таблица 3 – План работы менеджера по продажам

Наименование мероприятий 1 неделя 2 неделя 3 неделя 4 неделя

Увеличение числа посетителей

Привлечение большего числа клиентов с помощью рекламных компаний, акций, раздачи листовок

Увеличение среднего оборота по одному клиенту

Повышение общей прибыли компании ООО «Амазония»

4 СИСТЕМА МОТИВАЦИИ, ПРИНЯТАЯ В ИССЛЕДУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Для стимулирования труда сотрудников ООО «Амазония» используется система финансовых, общественных и административных ресурсов мотивации.

В качестве основного элемента стимулирования труда в анализируемой компании применяется заработная плата. Заработная плата формируется из окладной и премиальной части. Необходимо также уделить внимание подбору персонала. [12]

При найме сотрудника, кроме его оплаты и условий работы, оговорите обязанности и дисциплинарные взыскания. И если кто-то из сотрудников нарушает установленные правила работы, принимайте корректирующие меры, независимо от вашего личного отношения к сотруднику. Последовательность в применении дисциплинарных мер необходима и должна быть одинакова для всех.

Не менее значима нематериальная мотивация: личная благодарность, похвала в присутствии всего коллектива может стать для официанта прекрасным стимулом работать с душой и большой отдачей. Поощряйте творческую инициативу сотрудников, не забывайте благодарить автора идей, как сделать работу заведения более успешной. Поддержите в них стремление быть партнерами по бизнесу. [8] Независимо от того, большое у вас заведение или маленькое, назначьте старших смены и поручите создать им контрольные листы по всем участкам работы, которые они будут сдавать в конце смены со своими замечаниями и предложениями.

Но не нельзя забывать, что главное-отношение к сотруднику. Официант от не уйдет, если руководитель будет для него авторитетом, руководителем, который знает о своих работниках все, который видит все, начиная от новой прически своего официанта, заканчивая его плохим настроением. И всегда

СПИСОК СИПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1) ФЗ РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.04.2018) «О защите прав потребителей»
- 2) Красина Ф.А. Управление персоналом: Учебное пособие. — Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2014. — 177 с.
- Макаров А.М. Маркетинг: учебное пособие / Макаров А.М. - Ижевск: Изд-во Института экономики и управления УдГУ, 2015.-456с.
- 3) Мальцева, С. В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / под ред. С. В. Мальцевой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 527 с.
- 4) Маркетинг: основы, закономерности, перспективы развития: учебное пособие М.Г. Подопригора, Е.Л. Макарова Южный федеральный университет. – Таганрог: Издательство Южного федерального университета; 2016. – 86 с.
- 5) Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 492 с.
- 6) Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9 е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. — 288 с.
- 7) Панкрухин А.П. Маркетинг: учеб. для студентов / А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. – 4.е изд., стер. – М.: Омега, 2013. – 656 с.
- 8) Семиглазова В.А. Инновационный менеджмент: Учебное пособие/ В.А. Семиглазов.-Томск: ЦПП ТУСУР, 2014. -172 с.
- 9) Степанова И.П. Инновационный менеджмент/ И.П. Степанова. -Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 124 с.
- 10) Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник/ под ред. А.Н. Неверов, Т.И. Чалых, С.С. Шипилова – ПрофОбрИздат, 2016- 464с.
- 11) Товароведение непродовольственных товаров: учебник / В.Е. Сыцко [и др.]; под общ. ред. В.Е. Сыцко. Мн.: Выш. шк, 2012. — 669 с.
- 12) Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф., Гапонова О.С. Основы менеджмента: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2013. – 363 с.
- 13) Управление персоналом: учеб.-метод. пособие / И.Б. Тесленк; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2015. – 80 с.
- 14) Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд./ Р.А. Фатхутдинов — СПб.: Питер, 2013. — 400 с:
- 15) Ходыкин А.П., Ляшко А.А., Волошко Н.И., Товароведение непродовольственных товаров: учебник / А.П.

Ходыкин, А.А. Ляшко, Н.И. Волошко. - Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. - 540с.

16) Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник для нач. проф. образования/ Г. М. Шеламова. — 7-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2017. — 160 с.

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/76940>