

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/77248>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Менеджмент

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 5

1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАЗЫ ПРАКТИКИ 6

2.ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС (ПРОИЗВОДСТВА ИЛИ ПРОДАЖ),
ОБОРУДОВАНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА 11

3.ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 17

4.АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ОФИСНОГО ПРОСТРАНСТВА И РАБОЧЕГО МЕСТА СОТРУДНИКА (МЕНЕДЖЕРА) 21

5.РАЗРАБОТКА ПЛАНА ПРОВЕДЕНИЯ СОВЕЩАНИЯ И ПЕРЕГОВОРОВ ПО ОДНОЙ ИЗ ПРОБЛЕМ/ЗАДАЧ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ/ОРГАНИЗАЦИИ 24

6.ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ, ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ 28

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 32

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 33

ВВЕДЕНИЕ

Практика была пройдена студентом в компании «SILVER & SILVER» в г.Санкт-Петербург, Коломяжский пр., 19.

Целью практики является отработка приобретенных умений и навыков практической профессиональной деятельности в заданных условиях, а также подготовка аналитических материалов для выполнения выпускной квалификационной работы.

Основные задачи практики – закрепление полученных в процессе обучения знаний, отработка умений и навыков работы в инновационных организациях; сбор и анализ информации (практических материалов) о различных аспектах деятельности учреждения, необходимой для подготовки выпускной квалификационной работы.

2

1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАЗЫ ПРАКТИКИ

Розничная сеть Silver & Silver существует на российском рынке уже около 10 лет, и сейчас она обладает успешной бизнес-моделью по созданию специализированных магазинов по продаже украшений из серебра. Компанией разработан эффективный алгоритм управления ассортиментом, подкрепленный сложной, «продвинутой» IT-системой.

Уникальное товарное предложение для магазинов Silver & Silver обеспечивает оптовая фирма Ярра, которая с начала 2014 года является частью оптово-розничного бизнеса. Сотрудничество компании обеспечивает бесперебойную поставку товаров и стабильный товарный запас.

Для франчайзи компания предоставляет товар по его себестоимости, что является самой низкой ценой на российском рынке. Имея большой опыт в работе с производителями и большие объемы закупок, компания Silver & Silver получает самые низкие цены как у иностранных, так и у российских производителей.

Преимущества франшизы от Silver & Silver:

- Уникальный ассортимент эксклюзивных брендов, которые успешно продаются в сотнях магазинов уже более 10 лет
- Наценка 200%
- Паушальный взнос – отсутствует
- Быстрый старт и выход на прибыль за несколько месяцев
- Мощная маркетинговая поддержка
- Бесплатное обучение продавцов
- Рост бизнеса в кризис: спрос «перетекает» из дорогого золота в доступное серебро
- Яркий дизайн «острова» или магазина
- Эксклюзив на торговый центр или район.

В отличие от значительного количества российских франшиз в целом и франшиз на ювелирном рынке в частности, цель которых – продавать оптом товары своим франчайзи, компания Silver & Silver предоставляет бизнес “под ключ”. Уверенность в успешности бизнеса компании подкрепляет тот факт, что в 2015 году, в разгар экономического кризиса, когда многие сети прекращали свое существование или уходили с российского рынка, компания улучшила все свои экономические показатели и продолжает развиваться и открывать новые магазины.

Компания предлагает готовое проверенное на практике товарное предложение, в том числе несколько эксклюзивных успешных зарубежных брендов (Hot Diamonds, Monella, Yaffo и пр). Приоритетная поставка новинок в магазины франчайзи, максимально частое обновление коллекций. Магазины партнера обслуживаются в том же режиме, что и собственные магазины Silver & Silver. Предоставление готового дизайн-проекта и архитектурного проекта, изготовление киоска или магазина “под ключ” (при необходимости), помощь в поиске подрядчиков – производителей торгового оборудования, консультирование по всем аспектам застройки.

3

Оборудование для выкладки товара по себестоимости. Эксклюзивное представление в торговом центре. «SILVER & SILVER» осуществляет продажу ювелирных украшений и аксессуаров из серебра 925 пробы. В магазине представлен широкий ассортимент украшений и аксессуаров из серебра со вставками из драгоценных и полудрагоценных камней. Ассортиментная линейка салона составляет порядка 500 позиций. В ассортимент магазина входят следующие товары: кольца, серьги, подсветки, кулоны, цепочки, браслеты, колье, броши, булавки, запонки, часы, шкатулки, пирсинг.

2.ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС (ПРОИЗВОДСТВА ИЛИ ПРОДАЖ), ОБОРУДОВАНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Ювелирный магазин «SILVER & SILVER» в Санкт-Петербурге находится по адресу Коломяжский пр., 19. Размер арендуемого пространства магазина составляет 280 квадратных метров. Стоимость аренды составляет 21 400 рублей в месяц. Помещение находится в 1ой линии домов, где имеется отличный пешеходный и автомобильный трафик. Это позволяет привлечь в магазин большую аудиторию клиентов. Высокая проходимость ювелирного магазина обеспечивает практически постоянный приток клиентов, вне зависимости от времени года. Кроме этого, значительных вложений в рекламу магазина не требуется – размещена яркая рекламная вывеска над входом, что делает бренд абсолютно узнаваемым на рынке. Дизайн и обустройству торговой точки уделяется особое внимание. Бизнесом приобретено качественное и дорогое торгово-выставочное оборудование. Куплены прозрачные стеклянные витрины с регулируемыми по высоте полками, низкие витрины и прилавки, мебель с прозрачными элементами и зеркала. Также приобретено и установлено качественное освещение торговой точки и подсветка витрин магазина. Поставщиками ювелирных украшений являются несколько известных дилерских сетей, работающих на территории России.

Витринное оборудование для презентации товара составляет около 150 000 рублей (зависит от представленных коллекций). Инвестиции в начальный товарный запас: 1 500 000 – 2 000 000 рублей (зависит от представленных коллекций и размера магазина).

На работу в магазин «SILVER & SILVER» приняты два продавца-консультанта с ежемесячным окладом в 25 тыс. руб. + проценты от полученного дохода.

3.ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В качестве организационно-правовой формы «SILVER & SILVER» зарегистрировано ООО– общество с ограниченной ответственностью. Статус юридического лица даст множество привилегий, в том числе позволит привлечь в бизнес дополнительные инвестиции (за счет продажи доли инвестору).

4

В качестве системы налогообложения применяется ЕНВД – единый налог на вмененный доход. Это является самым выгодным режимом налогообложения для небольшого ювелирного магазина.

Ключевым менеджером является Авакян Маргарита Сергеевна. Главным владельцем бизнеса в Санкт-Петербурге является ИП Тарасова С.С.

В ювелирном магазине «Silver & Silver» существует линейная структура управления (рис. 2).

Линейная организационная - это одна из простых организационных структур управления. Она

характеризуется тем, что во главе каждого подразделения компании находится руководитель, имеющий все полномочия и осуществляющий руководство работниками.

При линейном управлении каждый подчиненный имеет одного руководителя, через которого проходят все команды управления. В этом случае управленческие звенья несут ответственность за результаты всей деятельности управляемых объектов.

4. Анализ организации офисного пространства и рабочего места сотрудника (менеджера)

Практика была пройдена в компании в качестве менеджера по продажам ювелирных изделий.

Перечень должностных обязанностей продавца ювелирных изделий выглядит примерно так:

- встретить посетителя, вежливо справиться о его пожеланиях,
- провести экскурс товаров магазина с акцентом на той группе, которая больше всего интересна покупателю, но донести информацию и об иных предметах украшения;
- разъяснить, какие драгметаллы, какие камни нынче в тренде, что предпочитает молодежь или иная группа населения, в чем состоит разница между схожими изделиями от разных производителей;
- продемонстрировать товары и оказать помощь в выборе; выписать чек,
- оформить гарантийную документацию (при наличии на данный товар),
- упаковать покупку;
- оформлять витрину,
- пополнять рабочий запас;
- следить за исправностью вещей;
- проводить предпродажную проверку товаров – распаковать,
- удостовериться в надлежащем качестве,
- при выявлении некачественных товаров уведомлять об этом администрацию;
- составлять заявки на поставку товаров, в зависимости от спроса;
- вести отчетность по продажам, сверяя записи в книгах с чеками;

5

- осуществлять подготовку упаковочного материала;
- участвовать в ревизиях, инвентаризациях;
- следить за сохранностью изделий;
- содержать витрины, рабочее место в чистоте и пр.

5. РАЗРАБОТКА ПЛАНА ПРОВЕДЕНИЯ СОВЕЩАНИЯ И ПЕРЕГОВОРОВ ПО ОДНОЙ ИЗ ПРОБЛЕМ/ЗАДАЧ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ/ОРГАНИЗАЦИИ

В компании «Silver & Silver» проводятся еженедельные совещания.

Еженедельные совещания в отделе продаж некоторыми руководителями и сотрудниками воспринимаются как важный фактор в улучшении работы данного подразделения.

Задача руководителя отдела продаж «Silver & Silver» сводится к тому, чтобы раз в неделю беседовать со всеми сотрудниками в рамках общего еженедельного совещания, при условии, что все подготовились.

Каждая из таких встреч проводится по заранее определенной и понятной каждому участнику повестке.

В сумме на совещании рассматривается не более четырех вопросов:

1. Подведение итогов недели

За неделю много всего произошло: какие-то задачи были выполнены, а какие-то, нет. Руководитель знает обо всех ключевых результатах. Начиная каждое совещание с подведения итогов, он задает стандарт соблюдения исполнительской дисциплины: ни одна задача не забыта, каждый должен отчитаться о проделанной работе.

Вопросы, которые поднимаются руководителем:

1. Общие результаты продаж, включая текущий срез целевых показателей
2. Сравнение результатов с предыдущими неделями
3. Анализ выполнения всех текущих оперативных задач

2. Сверка фактических результатов с месячными/квартальными планами

В зависимости от того, планируются продажи, можно использовать квартальную, месячную или недельную разбивку. Поскольку продажи в «Silver & Silver» планируются в разрезе продуктовых групп, то их также стоит озвучить по каждой группе. Результатом этого этапа планерки должно стать четкое понимание процента выполнения общего и индивидуального планов, а также набор действий и задач, которые будут решать менеджеры для выполнения этих планов.

1. Презентация процента выполнения общего плана продаж на отдел.
 2. Презентация процента выполнения плана по каждому менеджеру.
 3. Обсуждение с каждым сотрудником: какая помощь нужна от руководителя или других коллег для выполнения планов.
 3. Обсуждение общих проблем отдела
- 6

Обычно на планерку выносятся наиболее общие проблемы с точки зрения руководителя отдела продаж, которые повторились у нескольких менеджеров за прошедшую неделю, или проблемы, которые затрагивают весь отдел.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) Бариленко В. И. и др. Основы бизнес — анализа: учебное пособие. / под ред. В. И. Бариленко. — М.: КНОРУС, 2014. — 272 с.
- 2) Бердников В. Основы бизнес – анализа. – М.: КНОРУС, 2014. – 495 с.
- 3) Воробьев С.Н. Управленческие решения - М: Юнити-Дана, 2013. – 447 с.
- 4) Дафт Ричард Л. Управленческое решение - СПб: Питер, 2017. – 231 с.
- 5) Конрад К. Бизнес – анализ. – М.: Вильямс, 2014. – 576 с.
- 6) Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения: учебник. 4-е издание, с испр. – М: Дело, 2016. – 309 с.
- 7) Непомнящий Е.Г. Инвестиционное проектирование. – Таганрог: ТРТУ, 2013. – 277 с.
- 8) Новиков Н.В. Разработка бизнес – плана проекта. – М.: Экономика, 2016. – 525 с.
- 9) Паклин Н., Орешков В. Бизнес-аналитика. От данных к знаниям. – М.: Дело, 2014. – 371 с.
- 10) Савельев Ю.В. Бизнес – планирование и разработка инвестиционных проектов. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 429 с.
- 11) <http://www.aup.ru/> - административно – управленческий портал
- 12) <http://www.j-analytics.ru/> - научный журнал «Аналитика»
- 13) <http://www.iiba.org/> - Международный Институт Бизнес – Анализа
- 14) <http://institutiones.com/> - экономический портал
- 15) <http://silverandsilver.ru/> - компания «Silver & Silver»

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/77248>