

*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://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/117943>

**Тип работы:** Контрольная работа

**Предмет:** История бизнеса

-

## БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ КАК БАЗОВАЯ КАТЕГОРИЯ РЕИНЖИНИРИНГА

Характеристика процессов, происходящих на предприятии (магазин «Магнит», в г. Санкт-Петербург)  
«Магнит» является одной из ведущих розничных сетей в России по торговле продуктами питания, лидером по количеству магазинов и географии их расположения.

Компания представлена в более чем 3 700 населенных пунктах, ежедневно магазины компании посещают почти 12 миллионов человек. «Магнит» работает в мультиформатной модели, которая включает в себя магазины у дома, супермаркеты, аптеки и магазины drogery. На 31 марта 2020 года компания насчитывала 20 860 торговых точек в 65 регионах России. Участниками кросс-форматной программы лояльности сети являются более 31 млн человек.

«Магнит» является уникальной компанией в российском ритейле. Наряду с продажей товаров розничная сеть занимается производством продуктов питания под собственными торговыми марками. Компания управляет несколькими предприятиями по выращиванию овощей, производству бакалеи и кондитерских изделий. «Магнит» владеет тепличным и грибным комплексами, которые являются одними из крупнейших в России. Логистическая инфраструктура компании включает в себя 38 распределительных центров и около 5 500 автомобилей.

«Магнит» входит в список крупнейших публичных компаний мира рейтинга Global 2000 Forbes и возглавляет рейтинг крупнейших частных работодателей России по версии Forbes. Общая численность сотрудников превысило 300 тысяч человек.

«Магнит» был основан в 1994 году на юге России в Краснодаре как небольшая региональная компания. За это время «Магнит» вырос в одну из крупнейших российских компаний. Штаб-квартира розничной сети по-прежнему находится в Краснодаре. В 2006 году компания провела IPO на Лондонской фондовой бирже. 64% акций «Магнита» находятся в свободном обращении и торгуются на Московской и Лондонской фондовой биржах (LSE: MGNT). В соответствии с аудированными результатами по МСФО, выручка «Магнита» по итогам 2019 г. составила 1,369 млрд руб., EBITDA – 147 млрд руб.

1) Сформулируйте основные принципы политики Вашего предприятия по отношению к спросу (потребителям). Меняется ли что-то в политике производства, сбыта и цен, если происходят изменения на рынке сбыта. Каковы были Ваши шаги в ответ на рост или падение спроса?

«Магнит» – крупнейшая розничная сеть, предлагающая качественные и доступные товары, которой доверяют свои ежедневные покупки российские семьи.

Наша цель – стать любимым магазином для каждой российской семьи.

Стратегия Компании на 2020 год основана на трех принципах:

- покупатель прежде всего;
- укрепляем основу;
- создаём платформу для будущего роста.

Наша стратегия основана на постоянном совершенствовании ценностного предложения покупателю. Мы перешли на клиентоориентированный подход к принятию решений. Фокус на покупателе заложен в ДНК компании «Магнит»: мы стремимся лучше понимать потребности в каждом регионе и адаптировать под них свое предложение.

Мы стремимся улучшить восприятие «Магнита» покупателями, заменив исторически сложившееся мнение как о магазине с самыми низкими ценами на восприятие «Магнита» как магазина с лучшим соотношением цены и качества. В связи с этим мы обновляем наши бизнес-процессы, чтобы улучшить коммуникацию с покупателями, и отталкиваться от их предпочтений в принятии решений.

С учетом этого мы решили сконцентрировать внимание на повышении доступности товара на полке, качества и свежести товаров, и планируем инвестировать в развитие собственной торговой марки, прямого импорта и поставок местных производителей. В то же время мы будем поддерживать широкий ассортимент

товаров в первом ценовом сегменте, учитывая потребности наших постоянных покупателей. Кроме того, среди наших приоритетов – повышение качества обслуживания клиентов, предъявляя высокие стандарты к профессиональным навыкам персонала. Мы хотим видеть наших сотрудников доброжелательными и всегда готовыми помочь покупателям.

Ценностное предложение, которое мы сейчас внедряем, будет регулярно обновляться в соответствии с меняющимися потребностями покупателей. Мы совершенствуем корпоративную культуру, поощряем открытый диалог и эффективное взаимодействие функциональных подразделений, что позволит быстро и эффективно внедрить ценностное предложение.

Мы инвестируем в комплексную оптимизацию процессов с целью повышения операционной эффективности. Мы фокусируемся на улучшении работы в основных направлениях, включая оптимизацию бизнес-процессов, комплексную аналитику, налаживание взаимодействия между функциональными подразделениями. В среднесрочной перспективе мы планируем внедрить более эффективные ИТ-решения.

«Магнит» обладает множеством ключевых преимуществ и точек дифференциации. Мы сохраним эти конкурентные преимущества, включая самый широкий географический охват и разветвленную логистическую сеть в стране. Наша операционная модель включает в себя более 20 тыс. магазинов в 3,7 тыс. населенных пунктах, 38 распределительных центров, около 5,7 тыс. грузовиков, уникальную систему прямого импорта и собственное производство. Все эти преимущества служат платформой, сотрудничает с различными компаниями.

-

*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://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/117943>