

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/laboratornaya-rabota/276731>

Тип работы: Лабораторная работа

Предмет: Предпринимательство

Введение 3

1. Описание анализируемого объекта исследования 4
2. Определение потребительских сегментов (сегментирование рынка) 6
3. Ценностное предложение 8
4. Каналы продвижения, торговые цепочки 9
6. Ключевые виды деятельности 12
7. Ключевые ресурсы 13
8. Основные партнеры 14
9. Потоки поступления доходов 15
10. Расходы затрат 19
11. Составление бизнес-модели 21

Заключение 27

Список используемой литературы 29

Введение

В современном мире ни одна из устойчиво развитых компаний не обходится без стратегии и моделирования бизнеса. Моделирование бизнеса способствует активному развитию функционирования предприятия. Моделирование бизнеса осуществляется по существующим методикам. Самой распространенной является методика Остервальда.

Расчетно-графическая работа посвящена систематическому исследованию формирования бизнес-модели компании.

Объектом исследования является АО «ДКС».

Предмет исследования – это бизнес-модель коммерческой промышленной компании.

Методами при написании работы являлись системный анализ и синтез, сравнение, ранжирование, специальные методы статистического анализа и другие методы.

Информационную основу исследования составили учебные и научные материалы, законодательство РФ, научные статьи об РФ, а также сведения, содержащиеся в научных публикациях по исследуемой проблеме.

1. Описание анализируемого объекта исследования

Компания ДКС, основанная в августе 1998 года, на сегодняшний день входит в число крупнейших производителей кабеленесущих систем и низковольтного оборудования в России и Европе.

Компания АО «ДКС» постепенно расширяет сеть собственных офисов, путем заключения новых контрактов с дистрибьюторами, а так же осуществляет поставки производимого товара и продукции в страны Латинской Америки и Центральной Африки. АО «ДКС» планирует выход на рынки Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

На данный момент в ассортиментно-складской матрице компании ДКС присутствует более 35 000 позиций. Многие товары производятся компанией АО «ДКС» в рамках инновационной деятельности и программ, которые реализуются для развития электротехнического рынка. Благодаря активной научной и исследовательской работе АО «ДКС» по разработке новых материалов и видов продукции компания стала обладателем значительного перечня патентов.

Фактически, ассортимент группы компаний ДКС можно разделить на 9 основных продуктовых групп:

1. Системы кабельных лотков и аксессуары к ним;
2. Системы молниезащиты и Огнестойкие Кабельные Линии;
3. Электроустановка и кабельные каналы;
4. Трубы электротехнические;
5. Оборудование для промышленной автоматизации;
6. Оборудование для телекоммуникаций;
7. Системы электропроводки, трассировки и маркировка;
8. Оборудование для распределения электроэнергии;
9. Взрывозащитное оборудование.

Для заполнения паспорта проекта отсутствует приложение 2.

Результатом выполнения данного этапа должен стать заполненный шаблон «Паспорт проекта» (приложение 2).

2. Определение потребительских сегментов (сегментирование рынка)

ЕРС-компании:

- сборщики электрощитового оборудования;
- суб-поставщики компонентов оборудования.

Динамику рынка ЕРС-контрактов в России невозможно показать без данных об объеме внутреннего рынка инжиниринга в стране. В 2020 г. он достиг 2 трлн. руб. Этих показателей рынок достиг на два года позже, чем прогнозировали в 2013 г. На это повлияли как санкции против ряда российских компаний, так и общий экономический спад в стране. Динамика ЕРС-контрактов в России приведена на рисунке 1.

Рисунок 1 - Динамика ЕРС-контрактов в России, трлн. руб.

Структура данного рынка приведена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Структура рынка ЕРС-контрактов в России, %.

В структуре рынка ЕРС-контрактов в России большая доля приходится на нефтегазовый сектор. Распространение пандемии COVID-19 оказало серьезное влияние на сектор ЕРС нефти и газа с точки зрения поставок и производства. Доминирующие игроки на рынке были вынуждены свернуть свою деловую практику или сохранить ее работоспособность на уровне 50% из-за новых ограничений и мер социального дистанцирования. Кроме того, чрезмерный спрос и низкое предложение оказали негативное влияние на рынок. Задержки с транспортировкой и нарушение цен на сырье еще больше ускорили падение рынка. В таблице 1 приведено описание целевого сегмента.

Таблица 1- Описание целевого сегмента

Параметры Сегмент 1 - ЕРС

Географические Вся РФ

Демографические X

Экономические Юридические лица – дохода

Социально-культурные x

Психологические x

Поведенческие x

3. Ценностное предложение

Система продаж комплектного оборудования для систем распределения э/э по контракту ЕРС.

Компания АО ДКС сформировала собственный новый сегмент работы и системы продаж, ориентированный на узкий сегмент потребителей. На рисунке 3 приведена канва ценностей.

Продукт Клиент

1. Объем рынка [электронный ресурс].URL.: <https://news.myseldon.com/ru/news/index/266034066> (дата обращения 29.06.2022)
2. Структура рынка [электронный ресурс].URL.: <https://drgroup.ru/Analiz-rynka-EPC-kontraktov-v-Rossii.html> (дата обращения 29.06.2022)
3. Финансовая отчетность компании [электронный ресурс].URL.: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/6905062011_ao-dielektricheskie-kabelnye-sistemy (дата обращения 29.06.2022)
4. Ключевая ставка [электронный ресурс].URL.: <https://base.garant.ru/10180094/> (дата обращения 29.06.2022)
5. Уровень инфляции [электронный ресурс].URL.: <https://xn----ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/> (дата обращения 29.06.2022)

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/laboratornaya-rabota/276731>