

*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/glava-diploma/356137>

**Тип работы:** Глава диплома

**Предмет:** Менеджмент

-

Для того, чтобы дать рекомендации по ценообразованию на спортивные товары ООО «Спорт-Депо», необходимо проанализировать конкурентоспособность ценовой политики и выявить слабые места относительно методов ценообразования. Сравнивая цены ООО «Спорт-Депо» с конкурентами выяснилось, что ценовая политика работает эффективнее у таких магазинов, как «Триал-спорт», «Кант», «Спорт Марафон».

Изучив информацию о ООО «Спорт-Депо», находящуюся в открытых источниках, можно сделать следующие выводы.

1. Компания находится на рынке тринадцать лет, следовательно, зарекомендовала себя, как надежная и стабильная компания.
2. Выручка компании за 2021 г составила 294.7 млн. р. Рентабельность продаж составила 1,7%. С учетом того, что рынок спортивных товаров имеет большую конкуренцию, показатели продаж в процентном соотношении у компании относительно невысокие.
3. Компания по прибыли занимает 34 место в рейтинге компаний, занимающихся реализацией спортивных товаров в Московской области по данным СБИС.
4. ООО «Спорт-Депо» участвует в государственных контрактах, что является дополнительным приростом дохода без использования затрат на маркетинг.

Итак, после анализа информации об организации можно сделать вывод, что в целом ситуация для компании ООО «Спорт-Депо» достаточно благоприятна.

При анализе цен и ассортимента ООО «Спорт-Депо» выяснилось, что за 2022 год цены на товары выросли, но не более, чем на 17%. В условиях сильной конкуренции в области реализации спортивных товаров, компания должна оперативно реагировать на изменения цен. В соответствии с этим, у ООО «Спорт-Депо» должна быть разработана программа, помогающая стратегически влиять на ситуацию в ценовом сегменте, созданную конкурентами.

Разработка стратегии включает в себя 3 этапа:

Анализ

Данный этап является первоначальным и очень важным при разработке мер по увеличению эффективности ценообразования. Изучается весь ассортимент спортивных товаров компании, включая их стоимость. Также происходит изучение ЦА для выявления потребностей, которым могла бы удовлетворять компания ООО «Спорт-Депо». Сравниваются цены на товары с конкурентами и ведется аналитическая работа при выявлении завышенных цен у организации. Особое внимание уделяется формированию плана скидок и акций на предмет целесообразности. Также анализируется соответствие цены и качества товара. Еще одним важным фактором, который нужно учитывать при полном анализе, являются географические и сезонные особенности цен.

-

*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/glava-diploma/356137>