

*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/referat/82505>

**Тип работы:** Реферат

**Предмет:** Производственный менеджмент

-

Введение

Цель работы - экономическое обоснование развития предприятия.

Достижение поставленной цели обуславливает решение следующих задач:

- описание внешней среды предприятия;
- анализ внутренней среды предприятия;
- SWOT- анализ;
- формирование плана развития предприятия;
- оценка его эффективности и рисков реализации.

Объект исследования: ООО «Кедр-М».

Предмет исследования: архитектура предприятия (модель основного устройства).

Замысел

Компания «Кедр-М» будет работать на мебельном рынке России. Компания с гордостью заявляет о том, что является компанией-производителем и полностью отвечает за качество своих товаров.

У компании представлен широкий ассортимент производимой мебели под старину из массива сосны. Такая мебель отлично подойдет для создания неповторимой атмосферы тепла и уюта в стенах частного дома или дачи, а также замечательно впишется в интерьер гостиниц, ресторанов, кафе, баров, домов отдыха, турбаз и развлекательных комплексов, расположенных вдали от городской суеты.

На рисунке 1 приведен внешний вид сайта компании.

Заключение

Анализ внешней и внутренней среды организации показал, что организация регулярно проводит внутренний анализ экономической и экономической деятельности, но некоторые исходные данные и результаты являются коммерческой тайной. Доступный ассортимент товаров является источником текущего положительного финансового потока организации, который организация направляет на инвестиции в целях обеспечения прибыльности и работы в будущем. Для повышения эффективности управления компанией необходимо разработать рациональную маркетинговую стратегию.

Проведенная оценка эффективности существующих методов продаж и их влияния на деятельность организации позволила сделать следующие выводы. Из представленных данных следует, что в розничных продажах наибольший оборот приходится на кимоно для каратэ, это естественно, так как это наиболее используемые товары, в натуральном выражении. Наименьший процент приходится на защиту для ног, однако в 2017 году их продажи значительно увеличились в общем обороте.

Таким образом, организация должна усовершенствовать механизм формирования портфеля заказов для повышения его эффективности и привлечения новых клиентов.

Следует также отметить, что одной из основных проблем ООО «Кедр-М» является низкая эффективность продаж.

Список использованных источников

1. Брендинг: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2016. - 288с..-(Учебное пособие).-Библиогр.:с.273-282.-Иноязычн. лит-ра.:282-283

2. Грибов В.Д. Менеджмент: учеб. пособие для студ. образоват. учреждений сред. проф. образования/ В.Д. Грибов. – 2-е изд., стер. – М.:КНОРУС,2012. – 280 с. – (Среднее профессиональное образование).
3. Короткий Ю. Формализация подхода к маркетинговым исследованиям//Маркетинг. – 2014. - № 1. - с. 65-70
4. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. - М.: Новое знание, 2015.- 511 с.
5. Максимов С. Ассортимент : бесценное мастерство комбинирования // Модный magazin. - 2013. - № 1/2 (101). - С. 30-35.
6. Маркетинг: Учебное пособие. Для бакалавров; Рец.:Е.К. Фещенко, А.Н. Висленев, В.М. Макаров, А.И. Сурыгин.-СПб.: Питер, 2013. - 192с.- (Учебное пособие).- Библиогр.: с.177. Глосарий.: с.178-186
7. Основы маркетинга Под ред. проф. Д.М. Дайитбегова, проф. И.М. Синяевой.-М: Вузовский учебник, 2013. – 365с
8. Подовалова, Р.Я. Организация, нормирование и оплата труда / Р.Я. Подовалова. – Новосибирск: Изд-во НГАЭиУ, 2015. – С. 16–23.
9. Практикум по маркетингу. м: КНОРУС, 2015. – 542 с.
10. Современный маркетинг /Под ред. Хруцкого В.Е. - М.: ЮНИТИ, 2014. – 338 с.
11. Трушин Ю.М. Прогнозирование и планирование экономики. Мн.: МГЭИ, 2015. - 316 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://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/82505>