

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕНЕДЖМЕНТ В ТОРГОВОМ БИЗНЕСЕ
Методические указания по выполнению курсовых работ

Иркутск
2022 г.

Составитель доктор экон. наук, профессор Н.Г. Новикова
кафедра менеджмента и сервиса

Методические указания для выполнения курсовых работ по дисциплине «Менеджмент в торговом бизнесе» нацелены на обеспечение получения углубленных теоретических знаний и практических навыков в области рыночно-ориентированного управления розничной торговой организацией. Методические указания предназначены для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Рецензент канд. экон. наук, доц. М.Б.Малецкая

Цель и содержание курсовой работы

Ужесточение конкуренции в торговле актуализировало вопросы, связанные с необходимостью обеспечения рыночно-ориентированного управления торговым бизнесом. Это определяет Цель выполнения курсовой работы.

Целью выполнения курсовой работы является приобретение углубленных теоретических знаний и практических навыков в вопросах рыночно-ориентированного управления торговым бизнесом и углубление навыка по поиску и отбору релевантной информации, в том числе в специальной литературе и публикациях в сети Интернет.

Курсовая работа может быть выполнена по выбору студента в одном из трех вариантов:

1. Стратегический маркетинг-план торгового предприятия (организации).
2. Анализ развития торговой сети (на примере известной российской или любой зарубежной торговой сети).
3. Исследование теории и практики по актуальной теме, выбираемой студентом из представленного в настоящих методических указаниях перечня.

1.Вариант. Разработка стратегического маркетинг-плана позволит студенту глубоко изучить практически все основные этапы процесса рыночно-ориентированного управления торговой организацией (предприятием).

Анализ рыночных возможностей, разработка долговременных стратегий в отношении целевых групп покупателей, желательных позиций на рынке, обоснование ассортимента, цен, выбор и (или) оценка доступности, в том числе и местоположения магазина, разработка маркетинговых коммуникаций, в том числе и решений по мерчендайзенгу и др.

Все эти вопросы по своей сути традиционные и неотъемлемые элементы коммерческой работы в торговом бизнесе, составлявшие само существо их

деятельности задолго до того, как термин «маркетинг» вошел в оборот. Интересно то, что все они исчерпывающим образом сегодня представляют собой элементы комплекса маркетинга (маркетинга-микс/рыночной политики) в соответствии с теорией этой дисциплины.

Решение названных вопросов осуществляется в рамках стратегического управления торговой организацией и закрепляется в таком документе как **стратегический маркетинг-план**. Хорошая стратегия всегда включает решения, обеспечивающие ее реалистичность, поэтому стратегический маркетинг-план, включает в себя не только стратегические решения, но и необходимые для его реализации тактические решения и в том числе решения в отношении интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК). Следует отметить, что в узком смысле понимания маркетинг-плана именно решения в области ИМК и составляют его основное содержание. В стратегическом маркетинг-плане решения в области ИМК также присутствуют, но наряду с остальными направлениями рыночной политики торговой организации. Только стратегический маркетинг-план может обеспечить обоснованный оперативный менеджмент в торговом бизнесе в условиях конкуренции. Это определяет необходимость глубокого изучения теории маркетинг-планирования в контексте его постфункционального понимания как идеологии и технологии ведения бизнеса.

Базой для выполнения курсовой работы по первому варианту может быть действующая или создающаяся торговая компания, с которой студент договаривается самостоятельно. Проблема конфиденциальности коммерческой информации может быть решена при помощи введения условных финансово-экономических сведений и названия организации.

Возможность принятия условных данных по другим направлениям информации оговаривается с преподавателем дополнительно.

Примерная структура стратегического маркетинг-плана

1. Оценка текущей ситуации на рынке.

2. PEST-анализ.
3. Анализ внутренних возможностей организации.
4. Анализ спроса.
5. Анализ конкурентной среды.
6. SWOT-анализ.
7. Обоснование стратегических решений в рамках формулы СЦП (сегментирование, целеполагание, позиционирование).
8. Текущие (они же функциональные) стратегии маркетинга (они же тактические решения) и программы их реализации по элементам маркетинга-микс/рыночной политики.
 9. Бюджет маркетинга.
 10. Сроки и показатели контроля за выполнением плана маркетинга.

В качестве концепции рыночной политики (комплекса маркетинга, маркетинга-микс) рекомендуется принять концепцию 7P, с учетом ее особенностей в сфере розничной торговли (торговый ассортимент, розничные цены, доступность в том числе концепция местоположения торговой точки, маркетинговые коммуникации, в том числе мерчендайзинг, персонал, процесс, физические свидетельства). Некоторые аспекты анализа рыночной политики в разрезе 7P, представлены в **Приложении 1**, рекомендуемый методический подход к проведению SWOT-анализа, представлен в **Приложении 2**.

2. Вариант. Анализ развития торговой сети позволит студенту глубоко на примере конкретного успешного торгового бизнеса изучить все этапы становления и развития торговой сети, **которая по своей сути сегодня является оптово-розничной организацией**, произвести анализ проблем и успеха, выявить основные влияющие факторы. В качестве основы для такого анализа может быть применена модель рыночно-ориентированного управления торговой организацией, изучаемая на лекциях по данной дисциплине (рис.), а также представленная в [12], позволяющая системно рассмотреть стратегии торговой организации по формуле СЦП (сегментирование, целеопределение,

позиционирование и ее рыночную политику в разрезе концепции 7Р: ассортимент, ценовой микс, местоположение (доступность), маркетинговые коммуникации, в том числе и мерчендайзинг, персонал, процесс, физическая среда).

Данный вариант курсовой работы предполагает поисковую работу в сети Интернет, изучение специальной литературы с целью сбора различной информации из разных источников, об избранной торговой сети, в том числе в сети Интернет, ее обобщение, систематизацию в соответствии с изученной на лекциях и практических занятиях теорией и методологией. **При этом ссылки на источники заимствования информации по ходу изложения материала обязательны.** Структуризация материала осуществляется студентом на основе модели рыночно-ориентированного управления розничной торговой организацией таким образом, чтобы показать этапы развития сети, характеристику ее состояния на текущий год в разрезе основных форматов (формата) сети, оргструктуру, проблемы и особенности развития сети, с позиции оценки ее рыночной ориентированности, наиболее успешные стратегические решения, особенности оперативного управления.

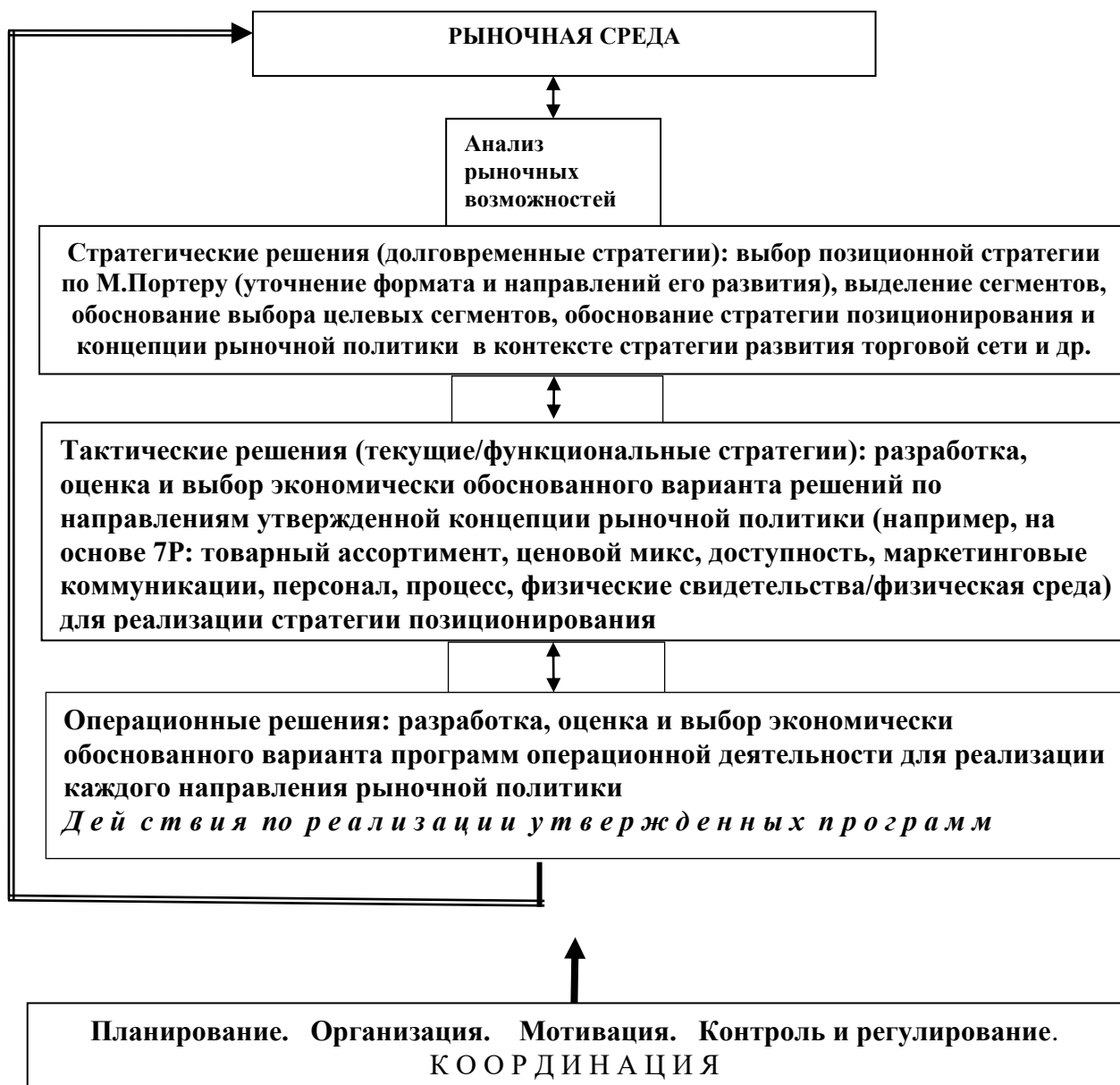


Рис. Модель рыночно ориентированного управления торговой организацией

3.Вариант. В рамках третьего варианта студенту предлагается на выбор перечень представленных ниже актуальных тем, проработка которых позволит глубоко изучить отдельные важные аспекты рыночно-ориентированного управления торговым предприятием (организацией).

1. Границы применения ассортиментных матриц в системе управления товарным ассортиментом.

2. Категорийный менеджмент.
3. Калькуляционное выравнивание в розничной торговле и его влияние на лояльность покупателей.
4. Концепция доступности/местоположения магазина.
5. Интегрированные маркетинговые коммуникации в розничной (или оптовой торговле)
6. Мерчендайзинг в розничной торговле.
7. Основные задачи и показатели оперативного управления магазином.
8. Форматы торговли.
9. Позиционирование в розничной (или оптовой) торговле.
10. Разработка рыночной политики розничной (или оптовой) торговой организации (предприятия).
11. Тактический анализ конкурентов.
12. Франчайзинг в розничной торговле.
13. Особенности сегментирования в розничной торговле.
14. Организация магазинной и внемагазинной торговли.
15. Особенности маркетинговых исследований в розничной торговле.
16. Актуальные направления внедрения цифровых технологий в торговом бизнесе.
17. Возможности социальных сетей в торговом бизнесе.
18. Особенности конкуренции в торговом бизнесе.
19. Актуальные изменения законодательной базы, в торговом бизнесе.
20. Методические подходы к измерению лояльности целевых покупателей в торговом бизнесе.

Структура курсовой работы в данном варианте должна состоять из двух разделов: 1). Теоретические основы по избранной теме; 2) Практический пример по теме. Структура каждого раздела определяется студентом самостоятельно, она должна быть логична и нацелена на раскрытие темы.

В разделе 1, необходимо рассмотреть позиции разных авторов по отдельным вопросам (например, по определениям понятий, задачам, методам и приемам и т.п.) избранной темы и обосновать выбор тех позиций, которые, по мнению студента, в наибольшей степени соответствуют требованию рыночно-ориентированного управления торговой организацией (предприятием).

В разделе 2. Необходимо не только продемонстрировать применение рассмотренной теории по теме курсовой работы в практике торговой организации (предприятия), но и дать свою оценку изложенного с позиции обеспечения рыночно-ориентированного управления торговой организацией (предприятием).

Рекомендации по оформлению и защите курсовой работы

Объем курсовой работы (без приложений) как правило не превышает 25 страниц машинописного текста, шрифт № 14 через 1.5, интервала на бумаге стандартного формата (210*297), на одной стороне листа. Объем приложений не регламентируется и зависит от объема необходимых расчетов и исследований. Курсовая работа сдается руководителю в электронной форме (через почту или Тимс), наличие оценочного листа (бланка оценки) обязательно.

Использование в тексте курсовой работы цитат, идей, методов, формул, цифр, таблиц, графиков, почерпнутых из литературных и иных источников, должно сопровождаться ссылками на соответствующий источник с указанием страниц, *непосредственно по ходу изложения материала.* Кроме того, должен быть представлен список литературы не менее 10 источников, 50% которых должны быть изданы в течение последних 5-ти лет, в том числе должны быть публикации по теме за текущий год.

Курсовая работа должна иметь титульный лист (**Приложение 3**), содержание, введение, заключение, список использованной литературы, оценочный лист.

Во введении необходимо обосновать актуальность темы курсовой работы, цель и задачи, решение которых необходимо для ее достижения и которые определяют структуру курсовой работы. Задачи курсовой работы должны совпадать с названиями ее разделов, либо же параграфов.

В заключении необходимо представить собственные выводы по материалам, представленным в курсовой работе с позиции достижения ее задач и цели. В конце курсовой работы приводится список использованной литературы, оформленный в соответствии с действующими библиографическими правилами.

Курсовая работа должна быть сдана на кафедру не позднее чем за 15 дней до экзамена по дисциплине. Работы, представленные с нарушением этого срока без уважительных причин, рецензированию не подлежат.

Критерии оценивания

Наименование раздела/этапа, критерии оценивания	Максимальная оценка за раздел/этап, баллы
1. Введение и заключение оцениваются с позиции обоснованности актуальности темы, целей и задач курсовой работы и самостоятельности выводов соответственно.	5
2. Структура и содержание разделов курсовой работы оцениваются с позиции логики изложения, степени раскрытия темы, достижения поставленных задач и цели, наличия практической части курсовой работы	40
3. Список использованных источников, оценивается с позиции соответствия теме и новизны использованных источников, в числе источников должны быть публикации за последние 5 лет (не менее 50%) и в том числе за текущий год.	10

4. Оформление курсовой работы, разработка презентации оцениваются с позиции соответствия требованиям методических указаний по выполнению курсовых работ	5
5. Защита, оценивается с позиции обоснованности и полноты ответов на вопросы	40
ИТОГО	100

Оценочный лист должен быть подшит в конце курсовой работы,

Приложение 4.

Проверенную курсовую работу вместе с рецензией студент может получить не ранее семи рабочих дней с момента сдачи работы на кафедру.

Незачтенную курсовую работу необходимо переделать в соответствии с замечаниями и представить для проверки, вложив в нее рецензию на первый вариант работы.

Защита курсовой работы производится перед комиссией из трех преподавателей кафедры. На защите студент в краткой форме излагает основное содержание работы, перечень использованных материалов, выводы и практическую целесообразность применения на практике предложений курсовой работы, дает ответы на замечания рецензента и возникшие в ходе защиты вопросы.

Рекомендуемая литература

1. О защите прав потребителей» Федеральный закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (последняя редакция).
2. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в российской федерации» Федеральный закон РФ от 28.12.2009 N 381-ФЗ (последняя редакция).

3. Бузукова Е. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице/ Под ред. С.Сысоевой. – СПб: Питер, 2015. – 416с.

4. Дюмейн, Б. Безономика: как Amazon меняет мировой бизнес. Правила игры Джеффа Безоса / Б. Дюмейн ; перевод Н. Лихачева ; под редакцией С. Айбусинова. — Москва : Альпина Паблишер, 2022. — 315 с. — ISBN 978-5-9614-2948-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/119591.html> (дата обращения: 03.06.2022).

5. Кент, Т. Розничная торговля : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01000-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81845.html> (дата обращения: 03.06.2022).

6. Ламбен Ж-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж-Ж Ламбен. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.

7. Новикова Н.Г Управление конкурентоспособностью коммерческой организации: маркетинговый подход. Учебное пособие./Н.Г. Новикова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. – 178 с.- Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21198612&>

8. Новикова Н. Г. Факторы, влияющие на результаты управления продажами в условиях конкуренции в сфере услуг (на примере услуг розничной торговли) / Н. Г. Новикова // Baikal Research Journal. — 2017. — Т. 8, № 2. — DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(2).19.

9. Новикова Н.Г. Проблемы управления ассортиментом в розничной торговле в контексте особенностей условий конкуренции в посткризисный период/Н.Г. Новикова// Известия Байкальского государственного университета. – 2018. - Том: 28. - № 2. – С.257-265

10. Новикова Н.Г. Стратегические аспекты развития форматов розничной торговли в условиях современной конкуренции/Н.Г. Новикова// Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2020. - № 2 с. 50-59.

11. **Новикова Н.Г.** Комплексный подход к оценке качества торгового обслуживания в контексте целей управления продажами и тенденций развития конкуренции в сфере розничной торговли/Н.Г. Новикова// Baikal Research Journal. – 2021. – № 4.

12. Новости, исследования, статьи и мастер классы в сфере розничной торговли на сайте «Ритейлеру и поставщику», адрес доступа: www.retail.ru

13. Олейник Н.М. Управление продажами. Учебное пособие /Н.М.Олейник, А.А. Горшков. – Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2020. – 106 с. URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=46548672> (дата обращения: 03.06.2022).

14. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие / Н. Г. Пахомова. — Липецк : Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-069-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/116164.html> (дата обращения: 03.06.2022).

15. Управление продажами: журнал. – <http://grebennikon.ru/journal-4.html>.

Рекомендуемые сайты:

1. Retail.ru — портал для ритейлеров и поставщиков
2. RETAILER.ru - Ежедневные коммуникации
3. INFOLine – Аналитика (<https://infoline.spb.ru>)
4. <https://www.rbc.ru>
5. <https://www.tadviser.ru>
6. (Nielsen Holdings PLC)
7. Финам.ру — финансовый портал (<https://www.finam.ru>)

8. shopandmall.ru портал о торговой недвижимости
9. new-retail.ru
10. <https://vc.ru/trade/>

Приложение 1

Рекомендуемые направления анализа внутренних возможностей, текущей ситуации, PEST-анализ и анализа рыночной политики.

Рабочий лист 1. Организационно-технические характеристики		
Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1. Организационная структура управления:</p> <p>Адекватность масштабам деятельности, целям и маркетинговой среде;</p> <p>Эффективность работы с внутренней информацией (отчеты о продажах, об удовлетворенности потребителей и т. д.);</p> <p>Эффективность работы с внешней информацией (доступ к внешней вторичной информации, обоснованность результатов маркетинговых исследований);</p> <p>Эффективность маркетинговой деятельности (способствует ли выполнение плана маркетинга в действительности реализации деловой стратегии торговой фирмы, какова величина коэффициента эффективности затрат на маркетинг) ;</p> <p>Эффективность системы по поиску и работе с поставщиками и другими партнерами;</p> <p>Эффективность работы по управлению запасами;</p>		

Эффективность работы по управлению финансами; Эффективность работы по управлению персоналом.		
2. Владение патентами и (или) лицензиями		
3. Доступ к новым торговым технологиям.		
4. Здание магазина: наличие соответствующих целевому рынку условий выбора и покупки товара с точки зрения размера торгового зала, освещенности, влажности, температуры и т.п.; наличие нормальных условий для работы продавцов, АУП и вспомогательного персонала; наличие требуемых условий для разгрузки, приемки, хранения и подготовки.		
5. Торговое оборудование: емкость; современность; техническое состояние; уникальность; достаточность по количеству единиц;		

Комментарии:

п.1. При оценке эффективности той или иной функциональной зоны менеджмента торговой организации (предприятия) в данном разделе необходимо дать лишь самую общую оценку, ориентируясь на отсутствие или наличие проблем, степень их объективности и оперативность их решения.

Перечень направлений анализа организационно-технических характеристик, приведенных в рабочем листе 1 может быть дополнен другими значимыми с точки зрения студента направлениями анализа.

Рабочий лист 2. Финансово-экономические характеристики		
Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Доступ к дополнительным финансам		
2. Ликвидность и задолженность.		
3. Кредитоспособность		
4. Структура и уровень издержек обращения.		
5. Соотношение условно-переменных и условно-постоянных издержек обращения.		
6. Торговая наценка		
7. Длительность оборота		
8. Наличие собственных оборотных средств (указать в % к общей сумме оборотных средств).		
9. Уровень рентабельности (к товарообороту, к среднегодовым оборотным средствам, к вложенному капиталу, к издержкам обращения, к переменной части издержек обращения)		

Комментарии:

п. 8. Показатели рентабельности следует оценивать, как с точки зрения соответствующих среднеотраслевых показателей, так и с точки зрения соответствующих показателей конкурентов.

Перечень направлений анализа финансово-экономических характеристик, приведенных в рабочем листе 2 может быть дополнен другими значимыми с точки зрения студента направлениями анализа.

Студенты, разрабатывающие стратегический маркетинг-план для создающейся торговой фирмы приводят сведения о среднеотраслевых показателях.

Рабочий лист 3 Маркетинговые характеристики.

А. Знание рынков.

Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Знание социально-демографического профиля целевых сегментов.		
2. Знание мотиваций и предпочтений типичных представителей целевых сегментов.		
4. Знание емкости целевых сегментов		
5. Знание основных конкурентов		
6. Знание основных поставщиков		
8. Зависимость от нескольких главных поставщиков		
9. Зависимость от малой географической зоны		

Комментарии:

п.2. Знание мотиваций и предпочтений типичных представителей целевых сегментов предполагает знание ответов на следующие вопросы:

- Кто мои лучшие (типичные) покупатели (назвать хотя- бы 5 покупателей, их описательные характеристики), почему они покупают у меня сегодня?
- Кто мои самые последние за исследуемый период покупатели, почему они купили у меня?
- Покупатели, которые ушли от меня, почему они ушли?
- Каковы основные жалобы покупателей, могу ли я удовлетворить их и не допускать в будущем?
- Знают ли покупатели имидж, на который ориентирована моя торговая организация?

п.5. Имеется ввиду наличие общих сведений об основных конкурентах: наименование, местоположение, ассортимент, цены, реклама, имидж.

Рабочий лист 3 Маркетинговые характеристики.		
Б. Знание и оценка позиции по отношению к основным конкурентам		
Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Знание маркетинговых стратегий основных конкурентов исследуемой сбытовой зоны по всем направлениям рыночной политики (элементам маркетинга-микс).		
2. Наличие отличных от конкурентов оснований для позиционирования торговой фирмы.		
3. Обоснованность позиционирования торговой фирмы с точки зрения достаточности финансовых возможностей для защиты выбранной позиции.		
4. Систематичность изучения конкурентов по всем направлениям рыночной политики (элементам маркетинга-микс).		

Комментарии: В рамках рабочего листа 3. Б. Проводится анализ наличия работы по изучению конкурентов в самом общем виде. Детальный анализ всех видов конкуренции, ориентированный как на решение стратегических, так и тактических задач проводится в разделе 1.2 «Анализ рынка продуктов» (см. структуру плана по маркетингу).

Рабочий лист 3. PEST-анализ.		
В. Знание и оценка внешних тенденций		
Тенденции	Возможность	Угроза
1. Политические и законодательные изменения: перечислите 5 тенденций, которые важны для торговой организации (предприятия) в анализируемом секторе торгового бизнеса.		

<p>Например, программы импортозамещения, ограничения в лицензировании торговли отдельными видами товаров, изменения в налогообложении, усиление политики протекционизма, принятие Правительственной программы по развитию инфраструктуры товарных рынков и т.д.</p>		
<p>2.Экономические тенденции: перечислите 5 тенденций, которые важны для торговой организации (предприятия) в анализируемом секторе торгового бизнеса, например, рост сферы услуг, инфляции, развитие отрасли (конкуренции), рост жизненного уровня населения/снижение покупательской способности, усиление конкуренции, рыночного давления со стороны транснациональных, федеральных торговых сетей и т. д.</p>		
<p>3. Социально-демографические тенденции: перечислите 5 тенденций, которые важны для торговой организации (предприятия) в анализируемом секторе торгового бизнеса, например, рост рождаемости населения, повышение образовательного уровня, увеличение продолжительности жизни, наличие того или иного направления в мифологии рынка и т. д.</p>		
<p>4. Технологические тенденции: перечислите 5 тенденций, которые важны для торговой организации (предприятия) в анализируемом секторе торгового бизнеса как в</p>		

<p>плане развития ассортимента, так и в плане анализа покупателей и ведения торгово-технологического процесса, например, технические новинки в учете движения товаров в реальном режиме времени, анализе трафика покупателей, конверсии, развитие автоматизированных систем бухгалтерского учета в торговых фирмах с применением внутренних штриховых кодов, внедрение в парфюмерно-косметической промышленности, новых более эффективных формул для производства регенерирующих и увлажняющих кремов, разработка новых более долговечных половых покрытий и т.д.</p>		
---	--	--

Комментарии: В рабочем листе 3 необходимо отдельно выделить те тенденции, которые в исследуемой организации действительно учитываются при планировании деятельности. Рабочий лист 3 может быть использован также при проведении анализа конкурентов и спроса, при этом следует стремиться выявить как можно больше тенденций и дать им оценку с точки зрения возможностей и безопасности бизнеса.

<p>Рабочий лист 4. Элементы рыночной политики (на основе концепции маркетинга-микс 7 Р)</p> <p style="text-align: center;">Торговый ассортимент</p>		
Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1. Адекватность торгового ассортимента стратегии позиционирования и остальным элементам рыночной политики (с позиции значимой комбинации ценностей, искомых целевыми потребителями, в той мере в какой это зависит от ассортимента). Наличие системы</p>		

контроля за удовлетворенностью и лояльностью покупателей.		
2. Адекватность объема, качества и структуры ассортимента спросу в конкретной сбытовой зоне.		
3. Знание товарных категорий (а внутри их – товарных позиций) на которых торговая организация (предприятие) зарабатывает деньги и на которых она их теряет, наличие анализа значимости последних с точки зрения концентрации покупательских потоков и повышения привлекательности ассортимента в целом.		
4. Зависимость товарооборота от нескольких главных категорий товаров.		

Комментарии:

Рабочий лист 5. Элементы рыночной политики (на основе концепции маркетинга-микс 7 Р)		
Цены.		
Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Адекватность ценовой политики принятому позиционированию торговой организации (предприятия).		
2. Адекватность ценовой политики воспринимаемой ценности торговых услуг, оказываемых исследуемой торговой организацией (предприятием).		
3. Значение цены как фактора конкурентоспособности торговой организации (предприятия) в исследуемой сбытовой зоне.		
4. Эластичность спроса по цене для основных групп		

товаров.		
5. Возможность снижения цены при сохранении среднеотраслевого уровня рентабельности на вложенный капитал (уровня рентабельности типичного для исследуемой сбытовой зоны)		
6. Уровень цен по сравнению с основными конкурентами в исследуемой сбытовой зоне (общая оценка, например, на 5% выше).		

Комментарии:

Рабочий лист 6. Элементы рыночной политики (на основе концепции маркетинга-микс 7 Р)		
Местоположение		
Направления анализа.	Сильные стороны	Сильные стороны
<p>Местоположение:</p> <p>наличие основных пешеходных потоков в непосредственной близости от торговой фирмы;</p> <p>удобство подъезда и парковки.</p> <p>адекватность принятому позиционированию торговой фирмы, ее имиджу;</p> <p>адекватность заявленному торговому профилю;</p> <p>адекватность запросам и ожиданиям целевых сегментов;</p> <p>наличие сайта и возможности совершения покупок в режиме онлайн.</p>		

<p>2.Имидж:</p> <p>степень представленности магазинов торговой сети в анализируемой сбытовой зоне, а также в социальных сетях;</p> <p>интегрированные маркетинговые коммуникации;</p> <p>фасад магазина;</p> <p>оформление входной группы;</p> <p>планировка торгового зала;</p> <p>размещение товара;</p> <p>торговое оборудование;</p> <p>оформление внутренних витрин;</p> <p>оформление наружных витрин;</p> <p>рекламные щиты на местах продажи;</p> <p>визитные карточки;</p> <p>специальные этикетки и торговые марки;</p> <p>специальная упаковка товаров;</p> <p>выставки;</p> <p>подготовка сотрудников;</p> <p>внешний вид сотрудников;</p> <p>реклама;</p> <p>пропаганда;</p> <p>использование рекламных брошюр.</p>		
<p>3. Адекватность местоположения стратегии позиционирования и остальным элементам рыночной политики (маркетинга-микс).</p>		

Комментарии:

Рабочий лист 7. Элементы рыночной политики (на основе концепции маркетинга-микс 7 Р)		
Маркетинговые коммуникации		
Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Наличие рекламы воспринимаемой целевым рынком, в том числе в социальных сетях.		
2. Используемая система стимулирования продажи.		
3. Наличие работы по связям с общественностью и пропаганде.		
4. Мастерство личной продажи торгового персонала.		
5. Адекватность маркетинговых коммуникаций стратегии позиционирования и остальным элементам рыночной политики (маркетинга-микс).		

Комментарии:

Рабочий лист 8. Элементы рыночной политики (на основе концепции маркетинга-микс 7 Р)		
Персонал		
Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Персонал: адекватность квалификации АУП поставленным целям и решаемым задачам; адекватность квалификации продавцов запросам представителей целевого рынка;		

<p>опыт работы персонала в своей области; приверженность персонала парадигме фирмы, осознание примата интересов покупателей; организация работы по изучению потребности в сотрудниках различных специальностей на основе анализа решаемых функций. адекватность персонала стратегии позиционирования и остальным элементам рыночной политики (маркетинга-микс)</p>		
--	--	--

Комментарии: анализируя персонал желательно составить портреты ключевых личностей и групп и попытаться оценить их психологические особенности и установки с точки зрения соответствия поставленным целям.

Перечень направлений анализа характеристик может быть дополнен другими значимыми с точки зрения студента направлениями анализа.

<p>Рабочий лист 9. Элементы рыночной политики (на основе концепции маркетинга-микс 7 Р)</p> <p style="text-align: center;">Процесс</p>		
Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1. Оценка каждого элемента процесса с точки зрения адекватности стратегии позиционирования и остальным элементам рыночной политики (маркетинга-микс)</p>		

Комментарии:

<p>Рабочий лист 4. Элементы рыночной политики (маркетинга-микс)</p>

Физические свидетельства (физическая среда)		
Направления анализа	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Оценка каждого элемента физических свидетельств с точки зрения адекватности стратегии позиционирования и остальным элементам рыночной политики (маркетинга-микс)		

Каждое направление анализа, приведенное в рабочих листах 1, 2, 3,4 должно содержать необходимые пояснения и выводы о причинах основных проблем, которые должны быть приведены в комментариях.

SWOT-анализ

Для проведения SWOT-анализа строится четырехпольная матрица подобная, представленной в таблице 1.

В каждой ячейке матрицы экспертно проставляется оценка влияния внешней тенденции на каждую сильную и слабую сторону розничной торговой организации. Градация оценок может быть представлена следующим образом:

Негативное влияние

-3 сильное

-2 среднее

-1 слабое

0 - влияние отсутствует

Позитивное влияние

+1 слабое

+2 среднее

+3 сильное

Каждая экспертная оценка должна быть обоснована на защите курсового проекта.

Таблица 1.

Внешняя среда	Внутренняя среда									
	Слабые стороны					Сильные стороны				
	1	2	...	N	Итого	1	2	...	N	Итого
ВОЗМОЖНОСТИ										
1.										
2.										
...										
N										
УГРОЗЫ										
1.										
2.										
...										
N										
ИТОГО										

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра менеджмента и сервиса

КУРСОВАЯ РАБОТА
по дисциплине «Менеджмент в торговом бизнесе»
на тему: «XXXXXX»

Руководитель: _____ д.э.н., проф. Н.Г. Новикова
(подпись)

Исполнитель: студент(ка) гр. XXXX. Кардаполова

Иркутск, XXXX г.

Оценочный лист

Наименование раздела/этапа, критерии оценивания	Максимальная оценка за раздел/этап, баллы	Оценка за раздел/этап, баллы
1. Введение и заключение оцениваются с позиции обоснованности актуальности темы, целей и задач курсовой работы и самостоятельности выводов соответственно.	5	
2. Структура и содержание разделов курсовой работы оцениваются с позиции логики изложения, степени раскрытия темы, достижения поставленных задач и цели, наличия практической части курсовой работы	40	
3. Список использованных источников, оценивается с позиции соответствия теме и новизны использованных источников, в числе источников должны быть публикации за последние 5 лет (не менее 50%) и в том числе за текущий год.	10	
4. Оформление курсовой работы, разработка презентации оцениваются с позиции соответствия требованиям методических указаний по выполнению курсовых работ	5	
5. Защита, оценивается с позиции обоснованности и полноты ответов на вопросы	40	
ИТОГО	100	

МЕНЕДЖМЕНТ В ТОРГОВОМ БИЗНЕСЕ

Методические указания по выполнению курсовых работ

Составитель Надежда Григорьевна Новикова