



## Доклад

Уважаемые члены комиссии! Вашему вниманию предлагается курсовая работа на тему: «SWOT-анализ предприятия»( слайд 1).

Объектом исследования является предприятие- Стоматологическая клиника «Дентал Сервис». Предприятие организовано в форме общества с ограниченной ответственностью- ООО «Дентал Сервис». Предмет исследования- стратегии развития организации ООО «Дентал Сервис» , внутренняя и внешняя среда организации, данные бухгалтерской и статистической отчетности объекта исследования с 2009-2011 г.г.(слайд 2)

Целью проекта является- разработать конкурентные стратегии развития организации ООО «Дентал Сервис» и оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Для достижения поставленной цели необходимо решить задачи:

- рассмотреть организационную характеристику объекта исследования;
- проанализировать основные экономические показатели предприятия ООО «Дентал Сервис» с 2009-2011 г.г.;
- дать оценку внешней и внутренней среды организации ООО «Дентал Сервис»;
- сформировать матрицу SWOT-анализа предприятия ООО «Дентал Сервис»;
- выявить преимущества и недостатки в деятельности организации ООО «Дентал Сервис»;
- сформулировать мероприятия, направленные на совершенствование развития организации ООО «Дентал Сервис» и оценить эффективность предложенных мероприятий.(слайд 3).

Актуальность исследования (слайд 4):

Проблема стратегического планирования становится очень актуальной в условиях повышения нестабильности условий работы предприятий. Недостаточная проработка процесса стратегического планирования, неподготовленность руководителей разного уровня к принятию обоснованных, взвешенных и обдуманных решений ведет к таким явлениям, как разрыв хозяйственных связей, невыполнение договорных обязательств, взаимные неплатежи, снижение инвестиционной активности, замедление темпов научно-технического прогресса. На большинстве предприятий часть проблем, требующих стратегического реагирования, ускользает от внимания руководителей. В первую очередь вопросы маркетинга, взаимосвязи предприятия с потребителями и поставщиками. Система принятия решений

нуждается в повышении роли стратегического управления. Качество стратегических решений служит серьезным препятствием в реализации потенциала предприятия и эффективного использования ресурсов.

Актуальность выбранной тематики работы: «SWOT-анализ предприятия» заключается в том, что значение стратегического поведения, позволяющего фирме выживать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе, резко возросло в последние десятилетия. Все компании в условиях жесткой конкуренции, быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел в компании, но и выработать стратегию долгосрочного выживания, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении. В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Сейчас же, хотя и не снимается задача рационального использования потенциала в текущей деятельности, исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющейся окружающей среде.

Если раньше считалось, что большой имеет лучшие шансы победить в конкуренции по сравнению с маленьким, то теперь все более ясным становится факт, что преимущества в конкурентной борьбе получает более быстрый. Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов и изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, появление новых, зачастую совершенно неожиданных возможностей для осуществления бизнеса, развитие информационных сетей, делающих возможным молниеносное распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других факторов привели к резкому возрастанию значения стратегического управления.

Практика бизнеса показала, что не существует стратегии, единой для всех компаний, как и не существует единого универсального стратегического управления. Каждая фирма уникальна в своем роде, и процесс выработки стратегии для каждой фирмы уникален, так как он зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых ею услуг, состояния экономики, культурной среды и еще многого другого. В то же время есть ряд основополагающих моментов, которые позволяют говорить о некоторых обобщенных принципах осуществления стратегического управления. Конечно, всегда следует помнить, что стратегическое управление — это в первую очередь продукт творчества высшего руководства, но в то же время можно говорить и о некой теории стратегического управления, знание которой позволяет более эффективно осуществлять управление организацией.

Все вышеприведенные факторы обуславливают актуальность и значимость тематики работы на современном этапе, направленной на глубокое и всестороннее изучение стратегического управления предприятием.

#### Характеристика стоматологической клиники «Дентал Сервис» (слайд 5)

Объектом исследования в курсовой работе является -Стоматологическая клиника «Дентал Сервис». За годы своего существования «Дентал Сервис» неоднократно подтверждала статус клиники современного европейского уровня, областного центра развития и внедрения в повседневную практику новейших лечебных технологий. На сегодняшний день «Дентал Сервис» - клиника VIP - класса, предлагающая все профили современной стоматологии и обслуживающая 8700 постоянных пациентов. Основные услуги предприятия ООО «Дентал Сервис»: имплантология; хирургия, пародонтология; эстетическая стоматология; терапевтическая стоматология; рентгенология стоматологическая.

Миссия и стратегическое видение стоматологической клиники ООО «Дентал Сервис» (слайд 6):

В развитии организации важное место принадлежит миссии и целям компании. Миссия – это общая цель деятельности организации. Стратегическое видение и миссия стоматологической клиники в лозунговой форме представлены на слайде 6.

Экономические показатели стоматологической клиники «Дентал Сервис» (слайд 7):

Предприятие ежегодно увеличивает выручку и прибыль, показатели рентабельности увеличились. Капитал предприятия в основном сформирован за счет собственных средств предприятия, лишь небольшая доля приходится на заемные источники финансирования. Продолжительность оборота капитала ускорилась. Это следует оценить положительно.

Формирование матрицы SWOT-анализа стоматологической клиники ООО «Дентал Сервис» (слайд 8):

Несмотря на существующие преимущества, имеется и ряд недостатков, а именно: наблюдается также слабое стимулирование сбыта; для оценки качества обслуживания клиентов не проводятся опросы потребителей, не изучается также и потребительский спрос по предпочтениям.

SWOT-анализ стоматологической клиники ООО «Дентал Сервис» (слайд 9)

SWOT-анализ показал, что предприятие ООО «Дентал Сервис» имеет возможности для достижения поставленной цели. Конкуренты подстегивают компанию к наиболее эффективным методам работы. Таким образом, для удержания позиций на рынке целесообразно применять стратегию концентрированного роста.

Маркетинговые мероприятия для совершенствования работы стоматологии ООО «Дентал Сервис» (слайд 10)

В работе были предложены следующие маркетинговые мероприятия:

- разработана анкета для проведения опроса клиентов;
- проводить интернет опрос на сайте компании по качеству обслуживания клиентов;
- внедрить систему стимулирования продаж, а именно: предоставлять скидки пенсионерам в размере 15-20%, скидки для постоянных клиентов в размере 5%.

Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что будет достигнут прирост прибыли от продаж на 347,88 тыс. руб. Следовательно, проведение маркетинговых мероприятий, направленных на увеличение объемов продаж целесообразно. Рассмотренные мероприятия позволят коллективу ООО «Дентал Сервис» добиваться поставленных целей и повышать тем самым свою конкурентоспособность.

Вывод: (слайд 11)

Резюмируя выше изложенное можно сделать вывод: в целом деятельность организации ООО «Дентал Сервис» можно назвать успешной. Так как наблюдается ежегодное увеличение показателей прибыльности и рентабельности. Предприятие имеет цель, миссию, стратегическое видение. Состояние внутренней среды организации достаточно стабильное, т.е. имеются квалифицированные кадры, осуществляется эффективное

руководство управления персоналом, разработаны правила и тактика обслуживания клиентов. Ассортимент предоставляемых услуг достаточно широкий. Для стимулирования продаж применяются различные средства рекламы, а именно: реклама в Интернет и средствах массовой информации. В целях эффективности сбыта организация применяет среднюю стратегию ценообразования, так как средняя цена является наиболее справедливой, исключая «войны» цен. Однако, SWOT-анализ показал, что в компании имеются слабые места и возможности для развития. В связи с этим, были предложены мероприятия, направленные на применение стратегии концентрированного роста. Маркетинговые мероприятия позволят повысить прибыльность, доходность компании, а следовательно, требуют реализации на практике стоматологической клиники !

Спасибо за внимание! (слайд 12)