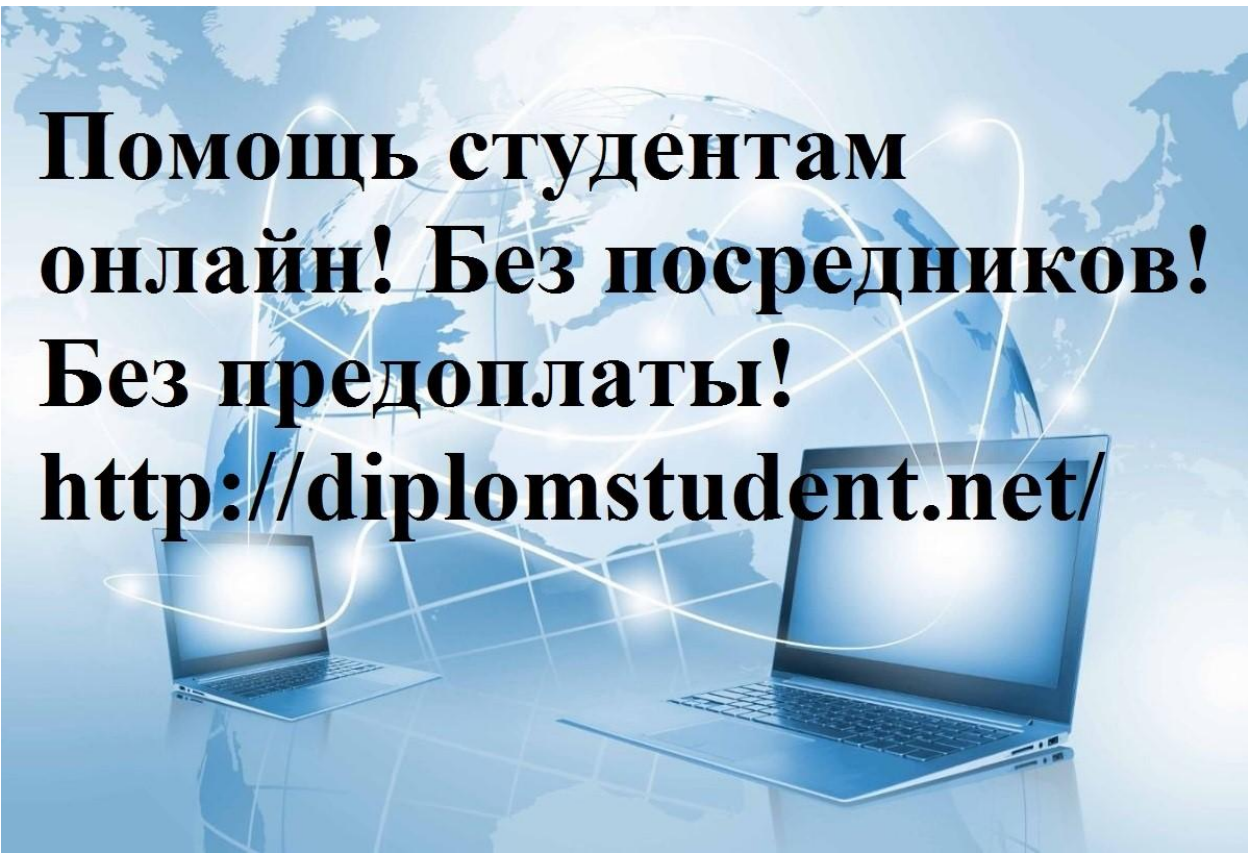




**Помощь студентам  
онлайн! Без посредников!  
Без предоплаты!  
<http://diplomstudent.net/>**

**Доклад к курсовой работе: Управление ассортиментом игрушек,  
реализуемых в торговом предприятии**

**Уважаемые слушатели! Вашему вниманию предлагается курсовая  
работа на тему: «Управление ассортиментом игрушек, реализуемых в  
торговом предприятии» (слайд 1)**

**Цель и задачи исследования(слайд 2)**

Целью работы является- разработка мероприятий, направленных на совершенствование системы управления ассортиментом игрушек торгового предприятия. Для достижения указанной цели, необходимо решить следующие задачи: описать теоретические аспекты системы управления товарным ассортиментом; провести анализ ассортимента игрушек торгового предприятия; оценить систему управления ассортиментом и предложить пути совершенствования в торговой организации.

### **Объект и предмет исследования(слайд 3)**

Объект исследования- торговая компания, занимающаяся реализацией детских игрушек ООО НПП «МИКРОС». Предмет исследования- система управления ассортиментом детских игрушек компании ООО НПП «МИКРОС».

### **Актуальность темы исследования(слайд 4)**

Грамотное управление товарным ассортиментом, необходимо, прежде всего с целью получения прибыли торговой организации и исключения нежелательной процедуры банкротства. Эффективный ассортимент удовлетворяет наиболее распространенный (базовый) комплект покупки; стимулирует целевого клиента к увеличению частоты посещения данного розничного магазина; привлекает нецелевые группы покупателей; выделяет магазин и его ассортиментное предложение среди аналогичных предприятий; помогает клиенту удовлетворить не только запросы по направлению, но и по функции.

Для того, чтобы торговое предприятие получало максимальный объем продаж, необходимо предоставить клиенту широкий выбор. Однако, «залежавшийся» товар (продукт) приносит компании убытки. Чтобы сделать процесс эффективным, руководитель должен осуществлять тщательное управление ассортиментом товаров и услуг.

Пандемия и продолжавшийся кризис 2022 года, повлиял на спрос и предложение на различных товарных рынках, не исключением явился и рынок детских игрушек. Некоторые известные бренды покинули российский рынок. Запрет некоторых производителей на поставки своих товаров в РФ привел к проблемам у бизнеса и высокой инфляции по всему миру.

Некоторые эксперты отмечают, что потребители изменили свои покупательные приоритеты. При сохранении прежних доходов они перестали покупать ненужные в моменте товары.

Глобальное повышение цен на игрушки и другие детские товары вызвали волну негодования среди потребителей во всем мире. Тем не менее родители не смогут отказаться от покупки ряда товаров для детей, в частности минимального набора игрушек. Чтобы максимально использовать возможности, необходимо уделять больше внимания перспективам роста в быстрорастущих сегментах, сохраняя при этом свои позиции в медленно растущих.

### **Понятие ассортимента и категорий товаров в категорийном менеджменте(слайд 5)**

Ассортимент – это совокупность тесно связанных между собой товарных групп, формирующих предложение компании. При этом, предусмотрены различные категории товаров: генераторы прибыли, создатели имиджа, защитники, создатели покупательского потока, тестовые продукты.

### **Стратегии управления ассортиментом (слайд 6)**

Управление ассортиментом – комплекс действий, направленных на то, чтобы сделать предложение рациональным и релевантным интересам аудитории. Цель управления ассортиментом - стремление предприятия к идеальному продуктовому портфелю. Главными принципами управления ассортиментом являются: сочетаемость, ориентированность на потребителя, развитие, профессионализм, эффективность. При этом следует выделить стратегии в управлении: сокращение, расширение, углубление и обновление, стабилизация, совершенствование, гармонизация.

## **Характеристика объекта исследования- торговая компания ООО НПП «МИКРОС» (слайд 7)**

Эффективное управление ассортиментом положительно влияет на экономические показатели компании: прибыль, рентабельность, объемы продаж и т.д. Для анализа была выбрана торговая компания ООО НПП «МИКРОС», которая имеет филиалы в нескольких городах России. Основными видами деятельности является реализация игрушек, сувениров, товаров для праздников и творчества, воздушных шаров и другие.

Численность в компании составляет 118 человек, в динамике она ежегодно увеличивается. Смешанная динамика наблюдается по объемам продаж, себестоимости продаж, валовой прибыли и прибыли продаж. Чистая прибыль и показатели рентабельности по данным на 2021год снизились, как относительно уровня прошло года, так и по отношению к показателям 2019 года. Это свидетельствует о неэффективной системе управления маркетингом, ценообразованием и финансами. Одной из важнейших причин, влияющих на прибыльность и рентабельность является эффективная товарная политика компании.

## **Анализ ассортимента в торговой компании ООО НПП «МИКРОС» (слайд 8)**

В курсовой работе был представлен анализ ассортимента и система управления им. Исследования показали, что ассортимент компании насчитывает 575 наименований, однако большинство товаров не пользуются спросом. Ни одного товара нельзя отнести к товарам –звездам. Более того, существуют товары с нестабильным, сезонным спросом- летние и зимние детские игрушки. Хотя есть товары, которые все же обеспечивают стабильность в продажах- это игрушки антистресс и мягкие игрушки. Очевидно, что в компании не изучают покупательский спрос. Ни одного

наименования игрушек, пользующихся спросом, согласно рейтингов сети Интернет, не продает компания ООО НПП «МИКРОС». Анализ позволяет сделать вывод, что в организации больший упор делается на сувенирную и праздничную продукцию, в том числе и шары.

### **Мероприятия по улучшению ассортимента игрушек торгового предприятия ООО НПП «МИКРОС» (слайд 9)**

В связи с этим, были предложены мероприятия, направленные на совершенствование управления ассортиментом игрушек, с учетом спроса на них и рейтинга. В частности, товарами «звездами» среди детских игрушек на сегодняшний день, согласно рейтингов в сети Интернет, можно назвать: конструкторы «LEGO», куклы «LOL», трансформеры, машинки «Hot Wheels», питомцы «Hatchimals», куклы «Baby Born», собачки «Chi Chi Love», наборы «My Little Pony», единорожка «Poopsie Surprise Unicorn».

В компании ООО НПП «МИКРОС» необходимо исключить из ассортимента игрушки, не пользующиеся спросом, так как меняются предпочтения детей и родителей, торговая компания должна предоставлять ассортимент согласно существующего спроса. Следует расширить группу товаров- игрушки антистресс, мягкие игрушки, также с учетом спроса населения и рейтинга игрушек, пополнить ассортимент наиболее востребованными. В противном случае компания вынуждена будет уйти с рынка и ее место займет другой бизнес.

Несмотря на то, что ООО НПП «МИКРОС» продает товары как оптом, так и в розницу, предусмотрена система скидок, начала работать с различными маркетплейсами, осуществлять реализацию через собственный интернет магазин, тем не менее экономические показатели не уверенно себя чувствуют. Совершенствование системы управления ассортиментом

игрушек, позволит повысить спрос и исправить ситуацию в продажах компании, а это повлияет на экономические показатели компании.

**Доклад окончен! Спасибо за внимание! (слайд 10)**