

Название учебного заведения

Выполнил: \_\_\_\_\_

Проверил: \_\_\_\_\_

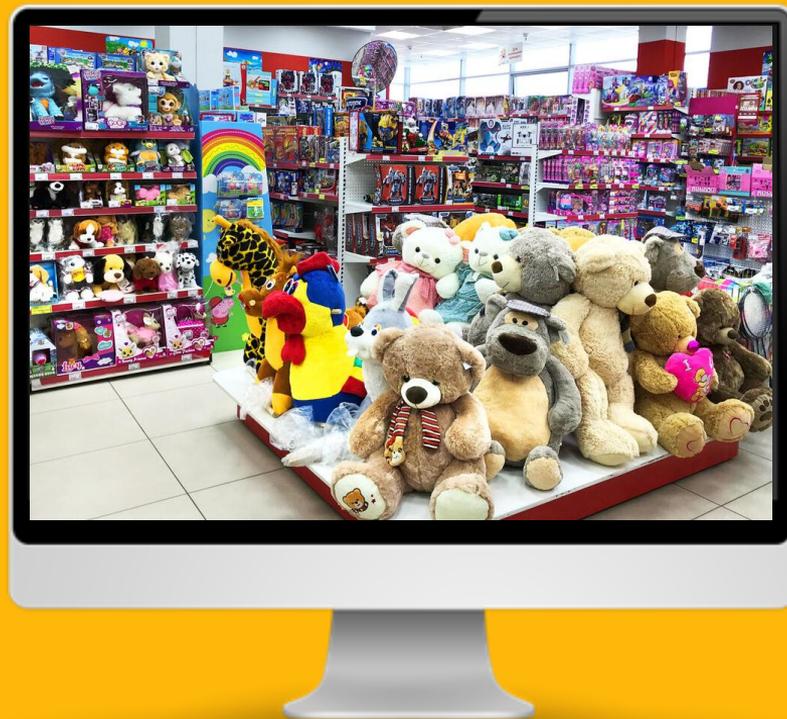
2

0

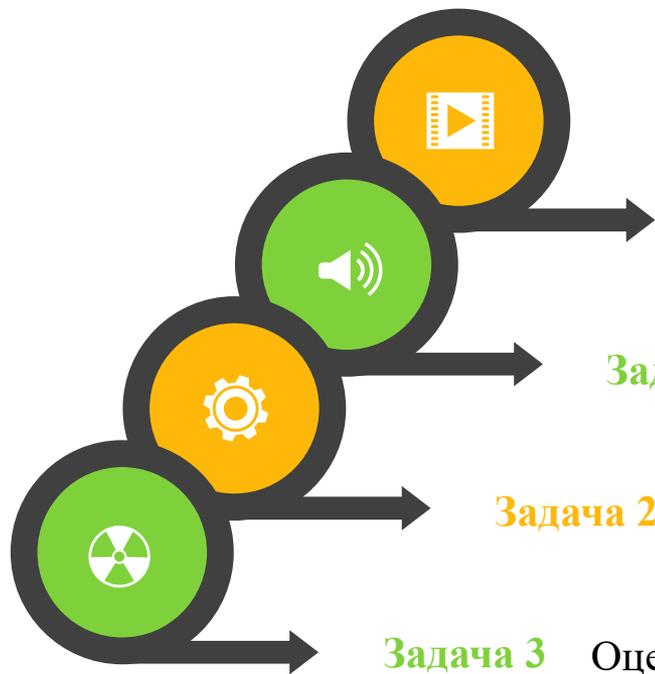
2

3

**Курсовая работа на тему: «Управление  
ассортиментом игрушек, реализуемых в  
торговом предприятии»**



# Цель и задачи исследования



## Цель

Разработка мероприятий, направленных на совершенствование системы управления ассортиментом игрушек торгового предприятия

## Задача 1

Описать теоретические аспекты системы управления товарным ассортиментом

## Задача 2

Провести анализ ассортимента игрушек торгового предприятия

## Задача 3

Оценить систему управления ассортиментом и предложить пути совершенствования в торговой организации

# Объект и предмет исследования



**Объект** – торговая компания, занимающаяся реализацией детских игрушек ООО НПП «МИКРОС»



**Предмет**- система управления ассортиментом детских игрушек компании ООО НПП «МИКРОС»



# Актуальность темы исследования

01

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 не целевые группы покупателей; выделяет магазин и его ассортиментное предложение среди аналогичных предприятий; помогает клиенту удовлетворить не только запросы по направлению, но и по функции.

02

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.

03

Пандемия и продолжавшийся кризис 2022 года, повлиял на спрос и предложение на различных товарных рынках, не исключением явился и рынок детских игрушек. Некоторые эксперты отмечают, что потребители изменили свои покупательные приоритеты. При сохранении прежних доходов они перестали покупать ненужные в моменте товары.

04

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



## Ассортимент

– это совокупность тесно связанных между собой товарных групп, формирующих предложение компании



## Тестовые продукты

-товары, создающие ощущение комплексности ассортимента. Занимают небольшую долю в общем объеме продаж



## Создатели покупательского потока

-продукция массового спроса со стабильными объемами продаж, не зависящими от внешних факторов.



## Генераторы прибыли

-популярные товары-новинки, сезонная продукция, которая приносит высокий доход



## Создатели имиджа

-дорогие товары, ориентированные на статусность. Привлекают покупателей, нацеленных на покупку элитной продукции



## Защитники

-позиции товаров по цене ниже среднерыночной. Удерживают потребителей, чувствительных к ценнику



# Стратегии управления ассортиментом



**Управление ассортиментом** – комплекс действий, направленных на то, чтобы сделать предложение рациональным и релевантным интересам аудитории.



## Сокращение

Уменьшают полноту или ширину ассортиментного профиля, изменяя его количественный и качественный состав. Необходимо в случаях падения спроса, низкой прибыли, убыточной реализации.



## Расширение

Увеличивают полноту и широту ассортимента, добавляют новизны. Используется при выходе новинок, высокой рентабельности, повышении спроса.



## Стабилизация

Делается акцент на товарах с высокой устойчивостью.



## Углубление и обновление

Расширяют количественные характеристики предложения, добавляя новые модели, торговые марки. Применяется в условиях высокой насыщенности ниши, появления новых трендов.



## Совершенствование

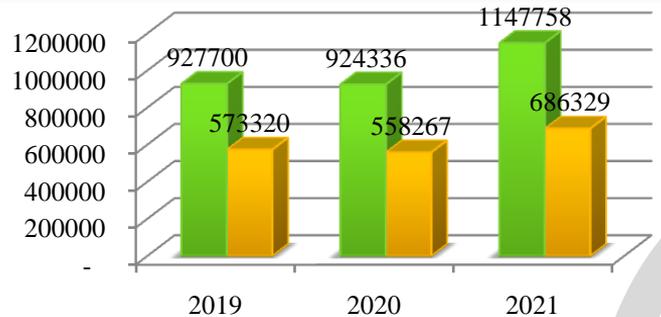
Повышают рациональность ассортимента, подгоняют под текущие запросы аудитории.



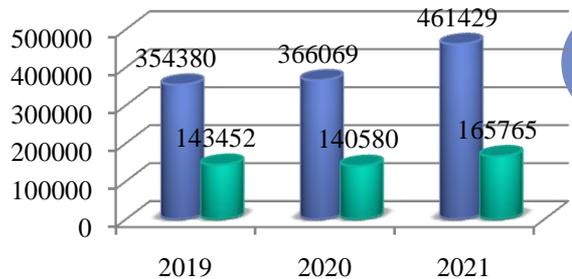
## Гармонизация

Внедряют изменения, которые помогают приблизить фактически существующий ассортиментный профиль к оптимальному.

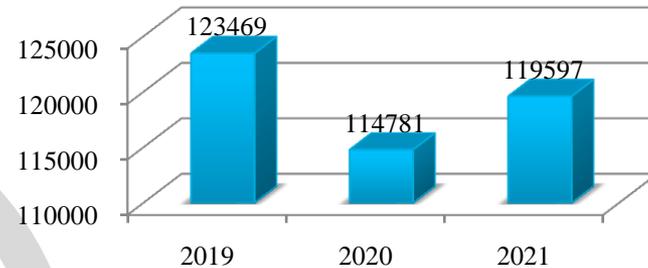
# Характеристика объекта исследования- торговая компания ООО НПП «МИКРОС»



■ Выручка, тыс. руб. ■ Себестоимость продаж, тыс. руб.



■ Валовая прибыль, тыс. руб.  
■ Прибыль от продаж, тыс. руб.



■ Чистая прибыль, тыс. руб.



■ Рентабельность продаж, %  
■ Чистая рентабельность, %

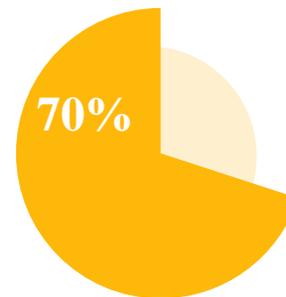
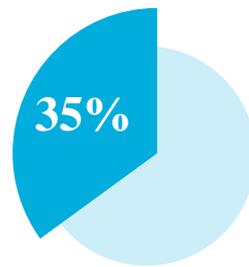
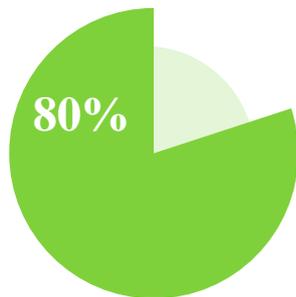
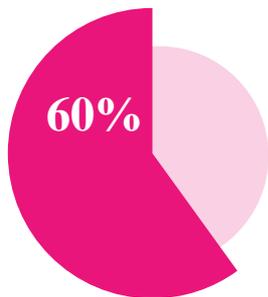
# Анализ ассортимента в торговой компании ООО НПП «МИКРОС»



		Относительная доля на рынке	
		Высокая	Низкая
Темп роста объема спроса	Высокий	<b>«Звезды»</b> 	<b>«Дикие кошки»</b> мыльные пузыри, светящиеся и зимние игрушки
	Низкий	<b>«Дойные коровы»</b> мягкие игрушки, игрушки антистресс	<b>«Собаки»</b> конструктор, летние активные игры, надувные игрушки

Рисунок 1- Матрица BCG компании ООО НПП «МИКРОС»

# Мероприятия по улучшению ассортимента игрушек торгового предприятия ООО НПП «МИКРОС»



Конструкторы «LEGO»



Куклы «LOL»,  
трансформеры



Игрушки антистресс,  
мягкие игрушки



Машинки «Hot Wheels»



Совершенствовать управление ассортиментом игрушек необходимо 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 необходимо исключить из ассортимента игрушки, не пользующиеся спросом. Следует расширить группу товаров- игрушки антистресс, мягкие игрушки, также с учетом спроса населения и рейтинга игрушек, пополнить ассортимент наиболее востребованными.



**Спасибо за внимание!**