



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

Магистерская диссертация на тему: «Формирование стратегии развития предприятия на примере INST GROUP ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ»

Доклад

Уважаемые члены комиссии! Вашему вниманию предлагается выпускная квалификационная работа на тему: «Формирование стратегии развития предприятия на примере INST GROUP ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» (слайд 1)

Актуальность темы исследования (слайд 2)

Эффективность деятельности экономических субъектов в большей степени определяется стратегией развития, которая формируется на основании финансовой отчетности компании. Организации, уделяющие пристальное внимание вопросам стратегии, оказываются более конкурентоспособными и устойчивыми. Вопросы формирования стратегии актуальны как для крупных,

так и для малых организаций, для государственных предприятий, общественных организаций и коммерческих структур. Стратегия развития предприятия необходима для определения долгосрочных целей и путей их достижения, помогает компании выстраивать свою деятельность в соответствии с выработанным планом, обеспечивает устойчивое развитие и конкурентоспособность.

Быстро меняющаяся внешняя обстановка, цифровизация общества, высокая конкуренция, необходимость адаптации к новым требованиям- это еще не весь список причин, которые усиливают актуальность темы исследования. Более того, особую роль в бизнесе в настоящее время играет цифровизация и искусственный интеллект. И только тот, кто своевременно принял решение о формировании стратегии компании с учетом цифровой трансформации, искусственного интеллекта (ИИ), блокчейн –технологий- в будущем смогут занять наибольшую долю рынка и обеспечить конкурентное преимущество.

Цель и задачи, объект и предмет исследования (слайд 3)

Целью работы является: совершенствование стратегии развития ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ». Достигнуть указанную цель, помогут решение следующих задач: описать теоретические основы разработки стратегии развития предприятия; дать оценку стратегии развития анализируемого предприятия; предложить пути улучшения стратегии развития объекта исследования; оценить эффективность разработанной стратегии.

Объектом исследования является компания ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ», работающая под брендом INST GROUP. Предмет исследования- формирование стратегии развития ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ».

Теоретические аспекты исследования (слайд 4)

В первой теоретической главе выпускной работы было дано понятие и сущность стратегии развития предприятия, описаны этапы разработки стратегии развития предприятия; изучены методы и подходы к оценке эффективности стратегии развития предприятия.

Стратегия определяет направление развития компании на несколько лет вперед, поэтому она ориентирована на долгосрочную перспективу. Стратегические планы формируют видение будущего. Тактика связана с конкретными действиями и направлена на реализацию бизнес-стратегии здесь и сейчас. Наиболее популярными видами стратегий развития предприятия являются: базовая, конкурентная, функциональная, продуктовая, финансовая, маркетинговая. Разработка стратегии развития организации осуществляется на основании нескольких этапов: анализ текущего состояния; анализ внешней среды; анализ внутренних ресурсов; выбор стратегии; реализация и контроль.

Характеристика объекта исследования ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» (слайд 5)

Во второй главе представлена организационно-экономическая характеристика предприятия; проведен анализ внешней и внутренней среды предприятия; дана оценка стратегии развития.

Объектом исследования была выбрана компания «Инновационные Спортивные Технологии» (LLC «INST GROUP»), которая организована в форме ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» и осуществляет комплексное сопровождение реализации инвестиционных проектов в области инфраструктуры массового спорта на рынках коммерческой и жилой недвижимости. В портфеле INST GROUP более 195 000 кв.м и 1222 Га реализованных проектов. Для деятельности на рынке электронной коммерции у компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» имеется сайт. Основными направлениями деятельности являются:

ся: привлечение дополнительного финансирования, спортивный брокеридж, событийное программирование, управление спортивным объектом и другие.

Для реализации всех выше перечисленных направлений деятельности создана команда, которая включает Президента INST GROUP, менеджеров проектов, помощника руководителя, дизайнеров проектировщиков, аналитика и др. Официально в компании работает 3 сотрудника, все остальные осуществляют свои функции на основании аутсорсинга.

Анализ основных финансовых показателей с 2022-2024гг. показал, что компания является финансово –зависимой, наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на заемные источники финансирования. Несмотря на рост продаж и прибылей, рентабельность имеет очень низкие значения.

Оценка внешней и внутренней среды компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» (слайд 6)

Внешняя и внутренняя среда компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» создает как возможности, так и угрозы. Тем не менее рынок, на котором работает компания является перспективным, наблюдается рост спроса на спортивные услуги и спортивные объекты. Основными трендами в сегменте спортивных объектов являются следующие: спортивные объекты стали важной частью инфраструктуры, новые объекты в небольших городах будут открываться при поддержке государства, фитнес-операторы сотрудничают с девелоперами, растёт спрос на уличные спортивные зоны, прогнозируется рост цен и расширение рынка.

SWOT-анализ компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» (слайд 7)

Оценка функциональных стратегий компании показала слабое развитие по всем направлениям: финансы, кадры, маркетинг. Только товарная страте-

гия является наиболее привлекательной, так как осуществляется множество услуг и проектов. SWOT- анализ позволил выявить как сильные, так и слабые места в деятельности ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ». При этом, особенно стоит обратить внимание на отсутствие роботизации и ИИ в деятельности организации.

Мероприятия по совершенствованию стратегии компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» (слайд 8)

В третьей главе были предложены мероприятия по совершенствованию стратегии развития предприятия и оценена эффективность разработанной стратегии. Совершенствование стратегии ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» предлагается осуществлять в краткосрочном (в течении года) и долгосрочном периоде (в течении 3-5 лет). При этом, в краткосрочной перспективе целесообразно: внедрение чат-бота Unisender на сайте и в мессенджерах; внедрение голосового бота «Zvonobot» для поиска и обзвона клиентов; внедрение ИИ «Veonix»; внедрение ПО «Directum Targets». В долгосрочной перспективе развитие на рынке НТИ «SportNet».

Преимуществами использования чат-ботов Unisender на сайтах и в мессенджерах являются: экономия времени и ресурсов, персонализация, анализ данных, круглосуточная поддержка, снижение риска ошибок, улучшение маркетинговых кампаний, расширение клиентской базы.

Голосовой бот Zvonobot осуществляет следующие функции: а)продажи: холодные и тёплые продажи, не пропускает заявки и передаёт менеджеру горячего клиента; б) обзвон: серийный обзвон клиентов по базе; в) информирование: информирует каждого клиента и напоминает о мероприятиях с высокой конверсией; г)консультирование: консультирует клиента на входящем звонке; д)СМС: умеет отправлять СМС с важным напоминанием сразу после звонка. Zvonobot обрабатывает 1000000 звонков в час одновременно без потери качества связи. Поддерживает как сложные, так и простые сценарии с высоким качеством связи и обслуживания. В Zvonobot

можно самим управлять сценарием робота, менять и адаптировать его под нужды бизнеса.

Внедрение ИИ «Veonix» в бизнес, компания сможет увидеть положительные результаты в отделе продаж, в отделе кадров, в маркетинге, дизайне. Программный продукт Directum Targets предназначен для эффективного управления стратегией и прогнозируемого достижения стратегических результатов. С Directum Targets стратегические цели связаны с тактическими, а они в свою очередь - с ежедневными задачами команд. Стратегия наглядно представлена в виде дерева целей, при этом можно корректировать стратегию и цели без задержек, сокращая время на управление и повышая эффективность использования ресурсов. Directum Targets позволяет отслеживать нужные метрики на дашбордах в реальном времени: в системе автоматизированы отчетность, сбор данных и статусов. Одно решение подходит для всей команды: от руководителей до рядовых сотрудников. Все видят, как стратегические цели компании связаны с результатом работы.

Эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию стратегии развития компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» (слайд 9)

Предложенные мероприятия положительно повлияют на маркетинговую, финансовую, конкурентную и стратегию управления персоналом. Общая сумма затрат на все мероприятия проекта составит 519659,0 рублей, сюда входят затраты на приобретение голосового робота «Zvonobot», чат-бота «Unisender», покупка ИИ «Veonix», ПО Directum Targets.

В результате предложенных мер по совершенствованию стратегии, организация ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» сможет увеличить объемы продаж на 40,0%, сократит расходы более, чем на 10,0%, валовая прибыль увеличится в 20 раз и составит 7391,0 тыс. руб., существенно увеличится валовая рентабельность и составит 35,25%. Более того, будет обеспечена и социальная эффективность за счет внедрения ПО «Directum Targets»: улучшится продук-

тивность команды через распределение целей и задач; повысится прозрачность на пути от цели к результатам; оперативно масштабируется стратегия при росте компании; цели, ежедневные задачи всех отделов и отчетность будут вестись в одной системе; произойдет экономия времени благодаря регулярному мониторингу прогресса по целям. Эффективность была рассчитана только по мероприятиям, которые предлагается реализовать в течении года. В случае наличия финансовых ресурсов, компания может в долгосрочном периоде развиваться на перспективном рынке НТИ «SportNet», это позволит улучшить товарную стратегию организации. Прогнозируемые результаты могут быть лучше ожидаемых, какая на самом деле будет достигнута эффективность, покажет время. В любом случае, компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» необходимо повышать конкурентоспособность и финансовую устойчивость, а без совершенствования стратегических направлений сделать это будет не возможно. Стоит отметить также, что внедрение роботизации, ИИ, цифровизации в стратегию развития компании- является наиболее перспективными, способными не только повысить финансовые показатели организации, но и позволят компании занять достойное место на рынке реализации инвестиционных проектов в области инфраструктуры массового спорта.

Доклад окончен! Спасибо за внимание! (слайд 10)

