

Направление: _____

Профиль: _____

Выпускная квалификационная работа

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

 Обучающийся:
Руководитель:



Актуальность темы исследования

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

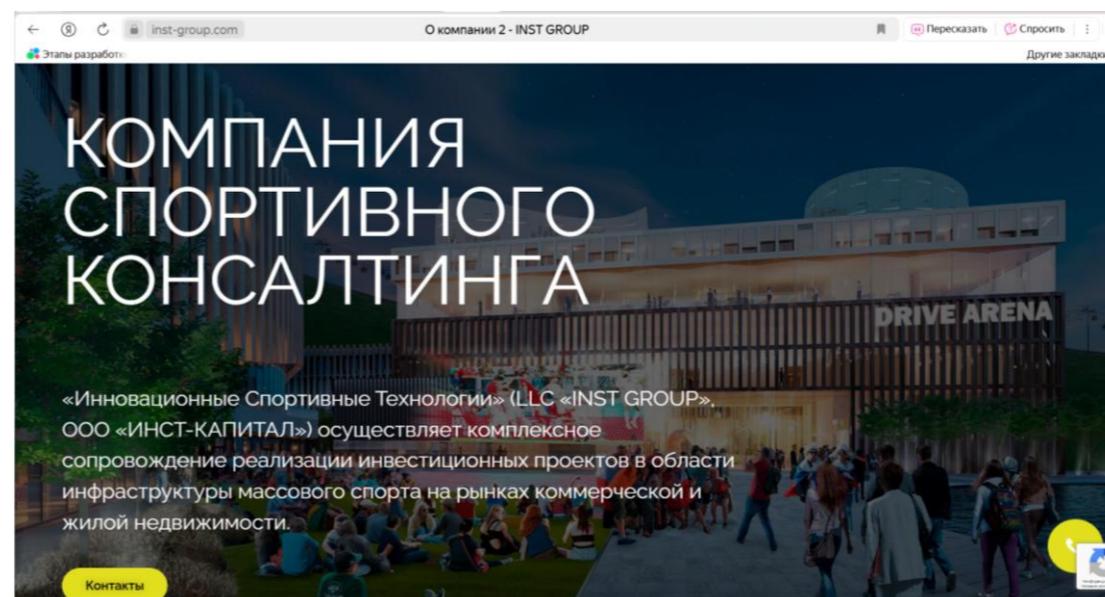
Цель: совершенствование стратегии развития ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ».

Объект исследования - компания ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ», работающая под брендом INST GROUP.

1 Описать теоретические основы разработки стратегии развития предприятия;

2 Дать оценку стратегии развития анализируемого предприятия;

3 Предложить пути улучшения стратегии развития объекта исследования и оценить эффективность разработанной стратегии.



Предмет исследования- формирование стратегии развития ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ».

Теоретические аспекты исследования



№ п/п	Показатели	Стратегия	Тактика
1	Что это	План действий, который помогает добиться долгосрочных целей	Более конкретные действия, которые нужны для реализации стратегии
2	Для чего	Помогает понять что организация хочет получить и зачем это нужно	Направлена на достижение краткосрочных целей в рамках стратегии
3	Отвечает на вопросы	Что делает компания? Куда движется?	Как компания это делает?
4	Горизонт планирования	Как организация планирует достичь глобальных целей через год или два	Как организация планирует достичь целей прямо сейчас
5	Масштаб	Сильно влияет на будущее компании, так как касается глобальных целей	Меньше влияет на будущее компании, так как касается конкретных задач
6	Кто отвечает за это	Руководитель, топ-менеджеры	Руководители отделов
7	Действия	Планирование	Выполнение задач

Базовая стратегия

**Продуктовая
стратегия**

**Конкурентная
стратегия**

Финансовая стратегия

Функциональная стратегия

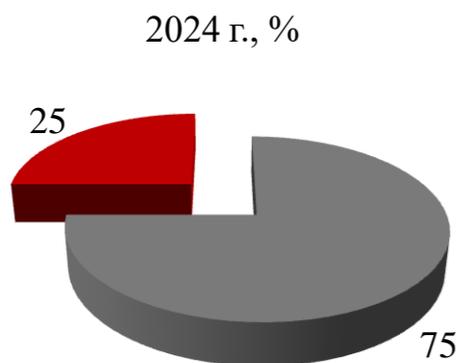
**Маркетинговая
стратегия**

Характеристика объекта исследования ООО

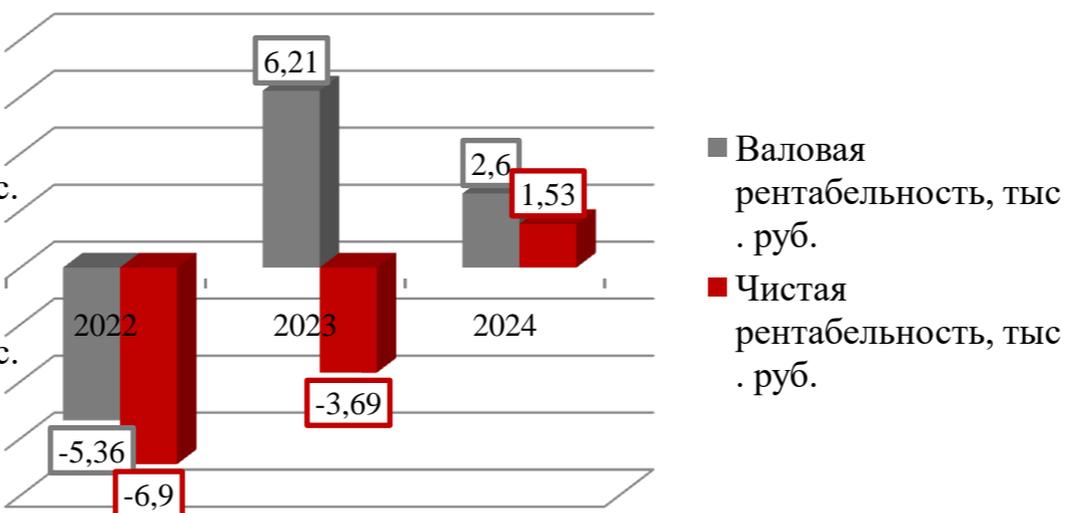
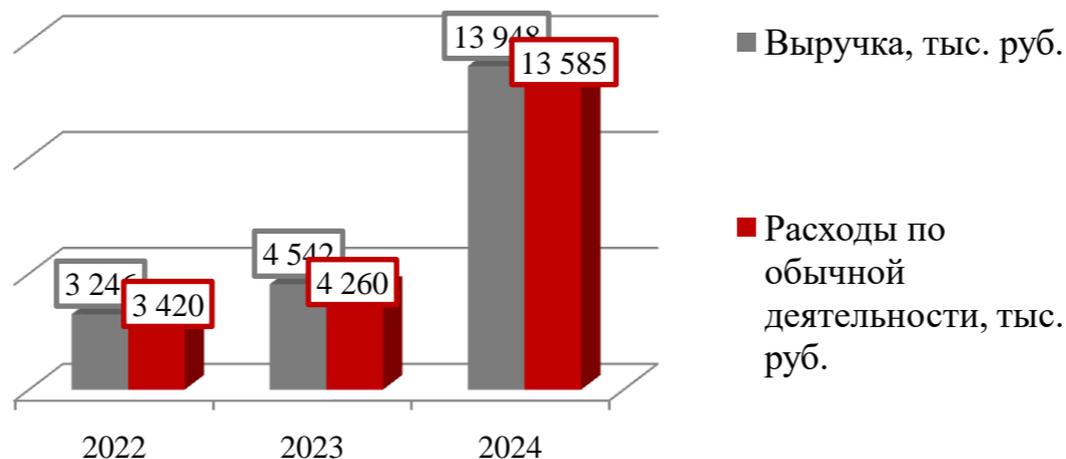
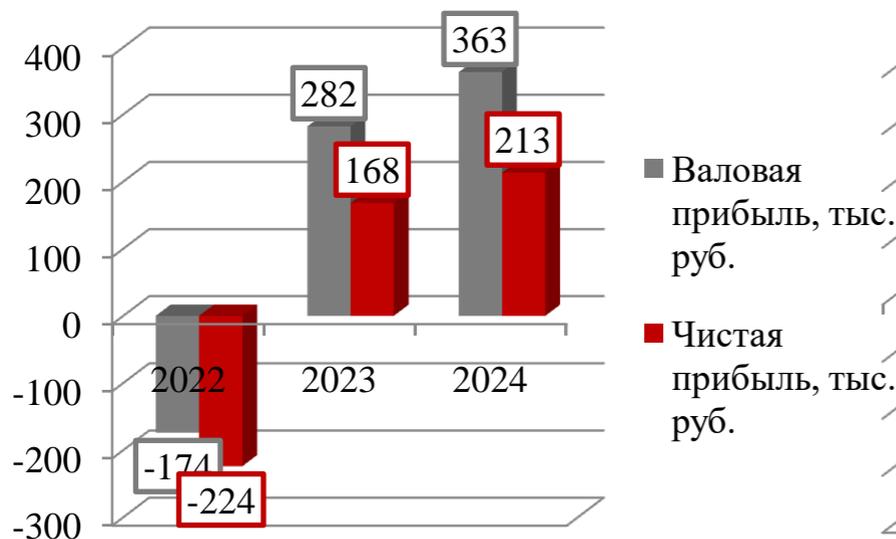


«ИНСТ-КАПИТАЛ»

ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ» 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.



■ Заемные средства ■ Собственные средства



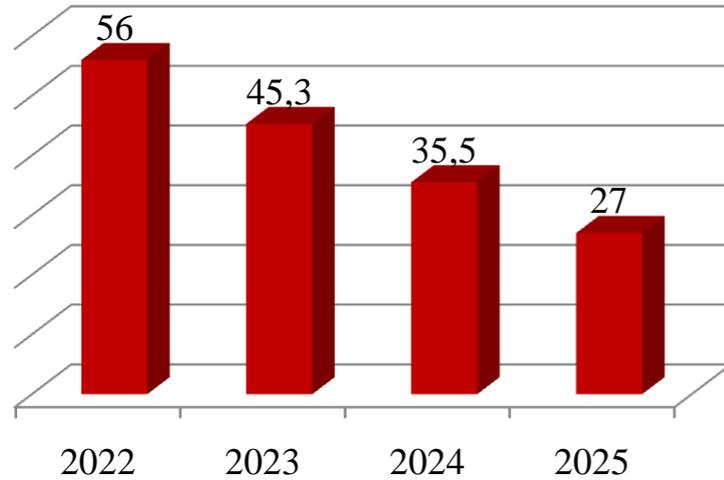
Подготовка предпроектной документации;
Привлечение дополнительного финансирования;
Организационно-технические мероприятия;
Архитектурно-градостроительная концепция;
Спортивный брокеридж;
Событийное программирование;
Управление спортивным объектом;
Информационное сопровождение

Оценка внешней среды организации

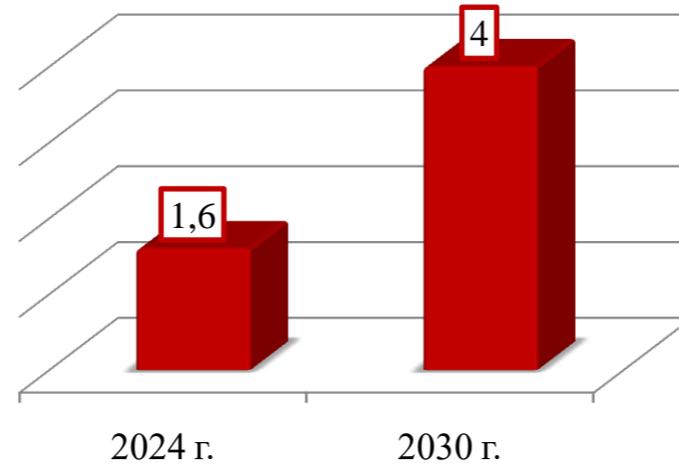
ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ»



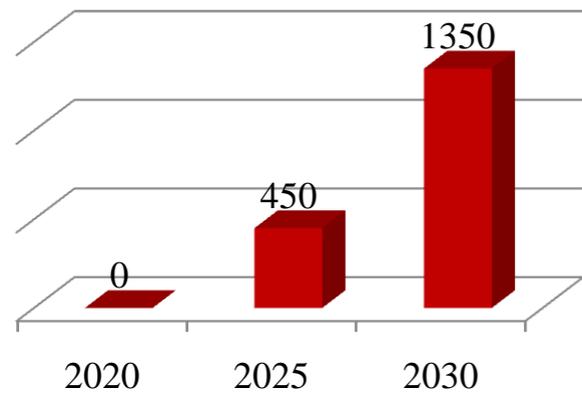
Спрос и предложение на рынке недвижимости спортивных объектов в России



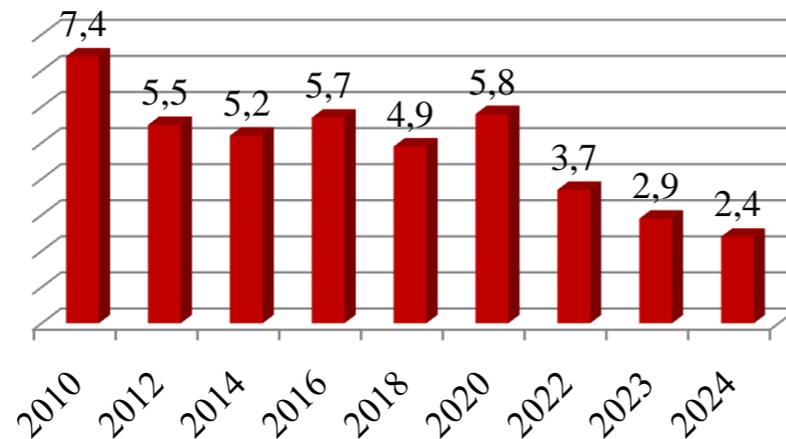
■ Темпы прироста рынка e-commerce, %



■ Дефицит работников в России, млн. человек



■ Объем рынка SportNet, млрд. долл. США



■ Уровень безработицы, %

СПРОС	ПРЕДЛОЖЕНИЕ
<p>Доля россиян, регулярно занимающихся спортом, выросла с 53,26% в начале 2024 до 57,8% в конце 2024.</p> <p>Несмотря на рост числа спортивных объектов, большинство из них ориентировано на профессиональный спорт, в то время как массовый сегмент обеспечен лишь на 64,0%.</p> <p>Государство поддерживает интерес к спорту через программы «Спорт — норма жизни», «Бизнес-спринт» и «Развитие физической культуры».</p> <p>Повышенный спрос и трансформация рынка способствуют развитию спортивной недвижимости: старые объекты реконструируются, спортивная инфраструктура закладывается в проекты КРТ и жилых комплексов.</p>	<p>Большинство спортобъектов (89,0%) принадлежит государству; коммерческие структуры чаще арендуют недвижимость.</p> <p>В 2024 году построено свыше 150 спортивных объектов и открыто 430 фитнес-клубов. В 2025 году планируется открытие ещё 120.</p> <p>Более 85,0% спортзалов и фитнес-клубов расположены в центрах городов, хотя высокий спрос отмечается и в жилых районах. Лидеры по обеспеченности фитнес-залами – Краснодар, Новосибирск и Ростов-на-Дону.</p> <p>Девелоперы всё активнее интегрируют спортивную инфраструктуру в жилые комплексы, но пока она предусмотрена лишь в 55,0% новостроек.</p>

SWOT-анализ компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ»



СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Разработана линейно-функциональная структура управления. Предусмотрена мотивация и аутсорсинг персонала. Прием на работу только специалистов с высокой квалификацией. Осуществляется множество услуг и инвестиционных проектов в отрасли спорта. Компания работает на перспективном рынке. У предприятия имеется собственный сайт. Компания сотрудничает с множеством партнеров и состоит в членстве ГУД и АОФИ, эти организации помогают в развитии бизнеса: осуществляют юридическую поддержку, проводят исследования и аналитику, помогают сотрудничать с государственными структурами.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

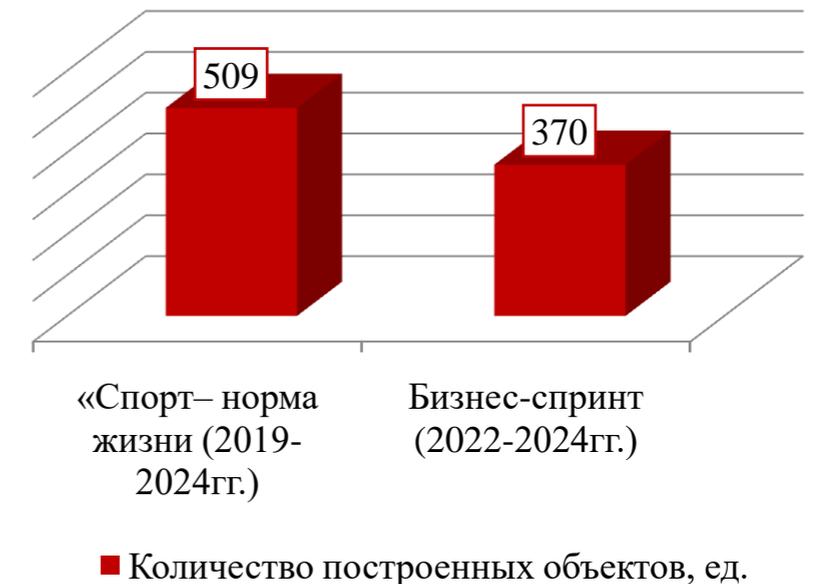
Высокая финансовая зависимость от внешних источников финансирования, показатели прибыли и рентабельности очень низкие, а в 2022 году и вовсе компания была убыточной. Не осуществляется продвижение услуг через корпоративные мессенджеры, не применяются чат-боты на сайте и в мессенджерах, не применяется ИИ для планирования и прогнозирования, а также отсутствуют ПО для формирования стратегических направлений развития компании.

ВОЗМОЖНОСТИ

Развитие рынка электронной коммерции, развития рынков НТИ, в том числе НТИ- SportNet создают хорошие возможности для развития. Прогнозируется, что рынок SportNet к 2030 году вырастет до 1350 млрд. долл. США, это в три раза больше уровня 2025 года. Внедрение ИИ в работе сайта и мессенджеров, а также внедрение ИИ в планирование и прогнозирование позволят улучшить финансовые и другие показатели. Имеются ПО для управления стратегией компании, ее внедрение также позволит поднять развитие компании на новый уровень.

УГРОЗЫ

Низкие показатели прибыли и наличие конкуренции могут выместить компанию с рынка. СВО и другие конфликты, появление недружественных стран снижают перспективы развития на внешнем рынке. Отсутствие достаточных финансовых ресурсов будут способствовать ухудшению развития организации. Сокращение численности населения может снизить спрос на услуги компании.

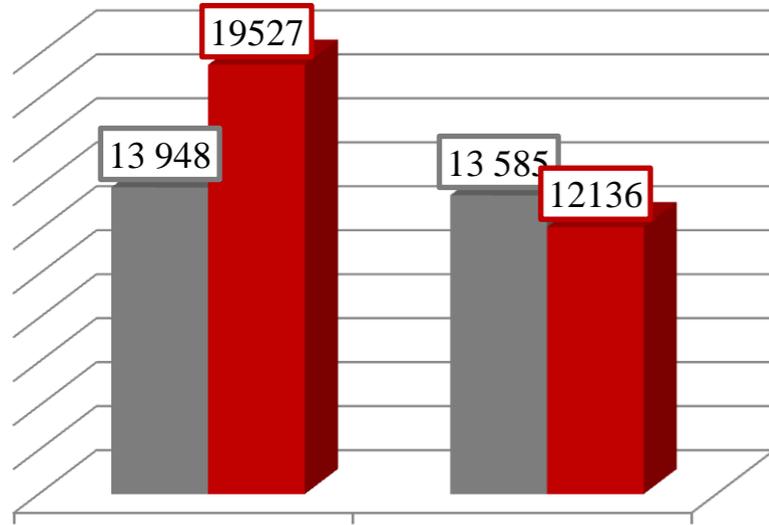


Мероприятия по совершенствованию стратегии компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ»

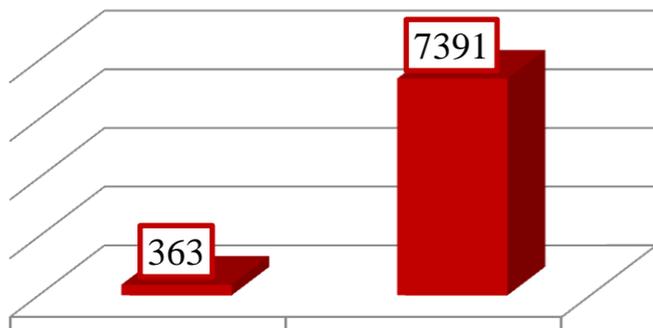


№ п/п	Мероприятия	На какие стратегии повлияет
1		В краткосрочной перспективе
1.1	Внедрение чат-бота Unisender на сайте и в мессенджерах	На улучшение маркетинговой стратегии: рост продаж, экономия времени и ресурсов, персонализация, анализ данных, круглосуточная поддержка, снижение риска ошибок, улучшение маркетинговых кампаний, расширение клиентской базы. На улучшение финансовой стратегии (рост продаж обеспечит рост прибыли).
1.2	Внедрение голосового бота «Zvonobot» для поиска и обзвона клиентов	На улучшение маркетинговой стратегии. Бот Zvonobot осуществляет 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. На улучшение финансовой стратегии (рост продаж обеспечит рост прибыли).
1.3	Внедрение ИИ «Veonix»	На улучшение финансовой стратегии: снижение затрат, рост доходов, выход на рынок. На улучшение маркетинговой стратегии: автоматизация обработки заказов, управление контактами, разработка стратегии закрытия сделок, анализ данных и моделей поведения клиентов.
1.4	Внедрение ПО «Directum Targets»	На улучшение кадровой стратегии: улучшится организация работы команды в достижении целей.
2		В долгосрочной перспективе
2.1	Развитие на рынке НТИ «SportNet»	На улучшение товарной (производственной) стратегии: новые виды спорта, мероприятия в цифровых вселенных, умные персонализированные продукты и услуги, спортивная инфраструктура и др.

Эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию стратегии развития компании ООО «ИНСТ-КАПИТАЛ»



■ До мероприятий ■ После мероприятий



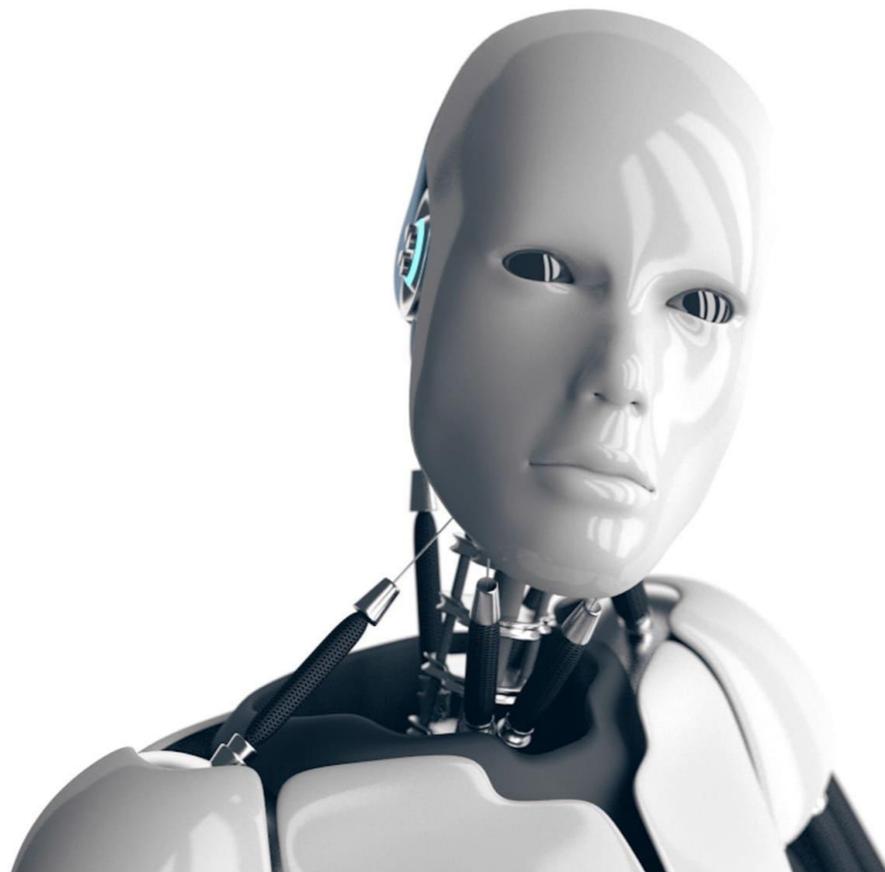
■ Валовая прибыль, тыс. руб.

Выгода внедрения голосового робота «Zvonobot»

№ п/п	Показатели	Менеджер по продажам	Робот-оператор «Zvonobot»
1	Одновременных звонков	1	100
2	Звонков в день	150	40000
3	Рабочих дней в год	219	365
4	Стоимость минут	от 18 рублей	от 3 рублей

Затраты на мероприятия по совершенствованию стратегии

№ п/п	Мероприятия	Сумма, рублей
1	Внедрение голосового робота «Zvonobot»	200770,00
2	Внедрение чат-бота «Unisender» на сайте и в мессенджерах	56705,00
3	Внедрение ИИ «Veonix»	200000,00
4	Внедрение ПО «Directum Targets»	62184,00
5	Итого	519659,00



Спасибо за внимание!

