МБОУ СОШ с. Синодское

Реализация областного проекта

«Обучение через предпринимательство»

Проект

«Партнеры и конкуренты торгового предприятия «ИП Шаляпина»

Автор проекта: Кабанова Мария

2014 год

**Автор проекта: Кабанова Мария**

Участники проекта: учащиеся 10 класса МБОУ СОШ с. Синодское

Лушкина Олеся

Наумов Алексей

**Учитель-фасилитатор: Плиткина Нина Васильевна**

Сроки реализации проекта: сентябрь 2014 года –май 2015 года

**График посещения компании-ментора**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **сентябрь** | **октябрь** | **ноябрь** | **декабрь** |
| **II декада** | **III декада.** | **I декада** | **II декада** |
| **Встреча с предпринимателем. Определение темы проекта** | **Экскурсия в торговое предприятие «ИП Шаляпина».** | **Встреча с предпринимателем. Описание партнеров торгового предприятия** | **Определение трудностей и проблем работы с партнерами.** |
| **январь** | **февраль** | **март** | **апрель** |
| **I декада** | **II декада** | **I декада** | **II декада** |
| **Встреча с предпринимателем. Определение конкурентов торгового предприятия** | **Определение трудностей и проблем предприятия при работе с конкурентами.** | **Разработка предложений при работе с потребителями** | **Определение результатов проекта** |

**Цель проекта –** изучение наличия партнеров и конкурентов торгового предприятия «ИП Шаляпина»

**Главные задачи проекта**:

-описать партнеров торгового предприятия;

- определить трудности и проблемы работы с партнерами;

- определить конкурентов торгового предприятия;

- определить трудности и проблемы предприятия при работе с конкурентами;

- разработать предложения для торгового предприятия при работе с потребителями.

**Этапы работы над проектом:**

- выбор темы проекта;

- ознакомительные экскурсии;

- интервью с предпринимателем;

- описание проекта.

**Реализация проекта**

**Шаг 1**.При встрече с предпринимателем определить тему проекта.

**Шаг 2.** Определение списка партнеров и принципы работы с ними. Во время беседы с предпринимателем определить список партнеров и поставщиков торгового предприятия.

**Шаг 3.** Участникам проекта выяснить с какими трудностями и проблемами сталкивается предприниматель в работе с партнерами.

**Шаг 4.** Определить список конкурентов торгового предприятия проанализировав наличие торговых точек в населенном пункте.

**Шаг 5.** Участникам проекта необходимо разработать предложения для торгового предприятия при работе с потребителями

**Описание компании-ментора.**

**Миссия компании.**

Основная миссия предприятия - реализация товаров повседневного спроса населению. Обеспечение населения товарами первой необходимости.

**Формальные сведения о компании**

Название – «ИП Шаляпина»

юридический адрес – 442443 Пензенская область

Шемышейский район

с. Синодское

ул. Школьная, д. 1

Правовой статус – индивидуальный предприниматель

Руководитель – Шаляпина Любовь Михайловна

контактная информация – телефон 88415928338

**Партнеры и поставщики «ИП Шаляпина»**

В процессе беседы с предпринимателем был определен список партнеров и поставщиков торгового предприятия. Поставщиков можно разделить по доставке группы товаров.

**Хлеб и хлебобулочные изделия** доставляют от троих производителей - «Сурский хлебозавод»

«Канаевский хлебозавод»,

«Хлебозавод №4 г. Пензы»

«Хлебозавод №2 г. Пензы»

Ассортимент хлебобулочных изделий включает такие популярные марки хлеба как – «Сеяный», «Дарницкий», «Сергеевский», «Сурский», батон «Нарезной», батон «Косичка», булочки «Ромашка»,

**Молоко и молочные продукты,**  колбасные изделия поставляют

в торговую точку один раз в неделю:

ООО «Претендент» – молоко, колбасы. полуфабрикаты.

«Этель-торг» –мороженое, полуфабрикаты ,колбасы.

ООО «Вега» – безалкогольные напитки, соки.

ООО Рассвет- кондитерская продукция

Ассортимент молочных продуктов включает молоко, кефир, ряженка, сметана, йогурты, сыр, сырки.

ИП Осипов-бытовая химия

Оптовые базы города Пензы

Полуфабрикаты, овощи, фрукты, кондитерские изделия предприниматель закупает сама во время выезда один раз в неделю на оптовые базы города Пензы.

Разовые закупки предприниматель совершает при продаже бытовой электротехники, строительных материалов, посуды, бытовой химии на оптовых базах г. Пензы. «ОРЕХТ», «Первомайская»

Проблемы работы с партнерами и поставщиками можно выделить две:

1. качество товара.
2. дисциплинированность поставщиков.

Качество товара подтверждается наличием сертификата качества, а также визуальным осмотром.

Недисциплинированность поставщиков заключается в несвоевременной доставке товара.

**Конкуренты «ИП Шаляпина»**

Проанализировав наличие торговых точек в населенном пункте можно сделать вывод, что конкурентами «ИП Шаляпина» являются все торговые точки села. Это^

* «ИП Колотилина» две торговые точки,
* «ИП Вера»,
* торговая точка в почтовом отделении «ОПС с. Синодское».

- выездная торговая точка, один раз в неделю в село приезжает из р.п. Шемышейка

Преимуществом «ИП Шаляпина» является его выгодное расположение в центре села на пересечении улиц Школьная, Комарова, Луговая, а также широкий ассортимент товаров.

**Предложения участников проекта по улучшению работы с потребителями**

Основной проблемой для торгового предприятия является низкий товарооборот. Предприниматель принимает меры по увеличению товарооборота, но недостаточные.

1. Участники предложили организовать «Стол заказов». «Стол заказов» предназначен для точечной закупки и реализации штучных товаров(например : бытовая техника, строительные материалы).

2. Также хорошим решением стало бы организовать услугу «Курьерская доставка». В нашем населенном пункте много пожилых людей, которым трудно бывает добраться до торговой точки, да и донести до дома покупки. Поэтому для «ИП Шаляпина» можно организовать за дополнительную плату прием заказа по телефону и доставку его до покупателя