

**НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Р.Е.  
АЛЕКСЕЕВА**

**Президентская программа  
подготовки управленческих  
кадров**

**Выпускная аттестационная работа на тему:**

**Проект продвижения кормов Карму на территории Нижнего Новгорода**

**Выполнил:  
слушатель Президентской  
программы  
Романов Э.И.**

**Научный руководитель:  
д.ф.н., профессор Матиашвили В.М.**

# Актуальность

## темы:

Перспективы  
развития  
Российского  
зоорынка создают  
новые  
возможности и  
вызовы компаниям  
отрасли

### Объект исследования:

ИП Корсун А.В. – собственник и основатель  
бренда Karму

### Предмет исследования:

возможности и ограничения в продвижении  
кормов Karму на территории  
Нижего Новгорода

### Цель проекта:

повысить эффективность работы компании  
путем использования возможностей  
проектного управления

## Задачи проекта



провести анализ компании, её истории возникновения, сторителлинга, жизненного цикла и развития.



разработать пилотный проект продвижения кормов Karму на территории Нижнего Новгорода.

# Методы исследования



Системный подход



Анализ внутренней среды компании  
(по матрице 6X6)



Системно-ситуационный анализ



Изучение корпоративной  
документации



Технологии проектного управления

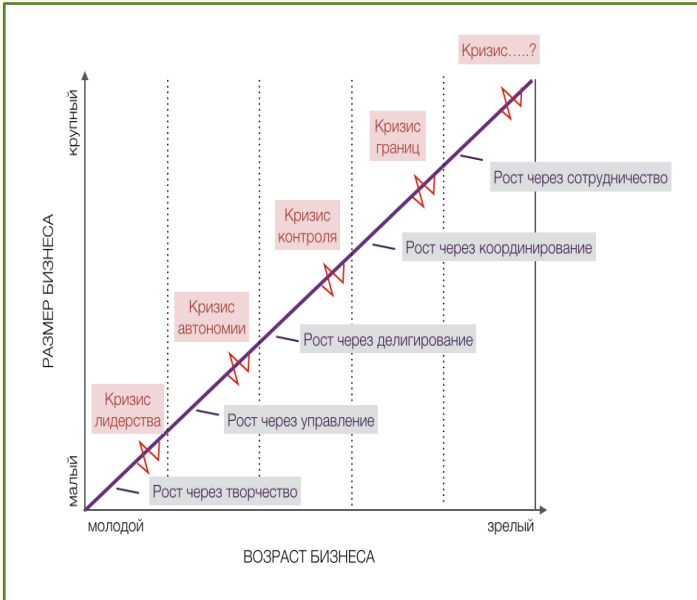
## Практическая значимость проекта



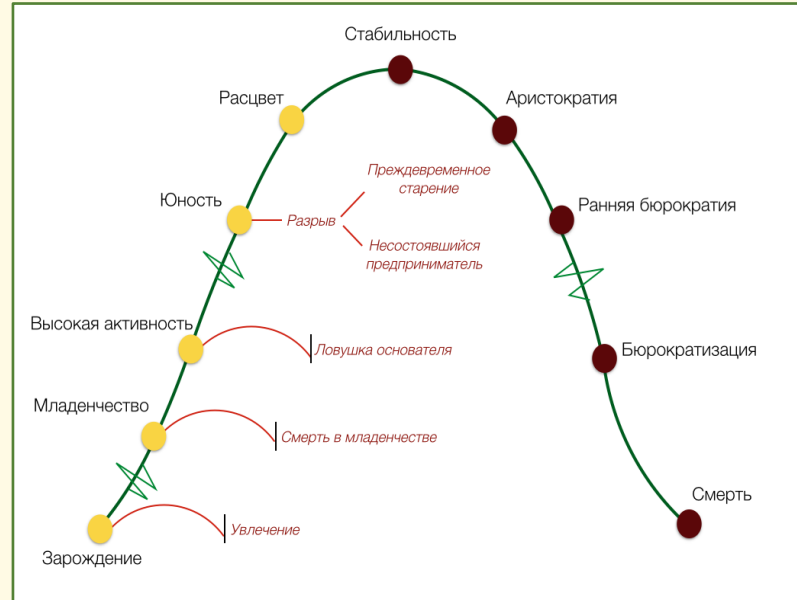
В результате реализации проекта будут получены значимые для компании количественно измеряемые экономические, маркетинговые, социальные и экологические эффекты, которые будут способствовать развитию бизнеса и повышению его конкурентоспособности

# Жизненный цикл организации

Ларри Грейнер



Ицхак Адизес



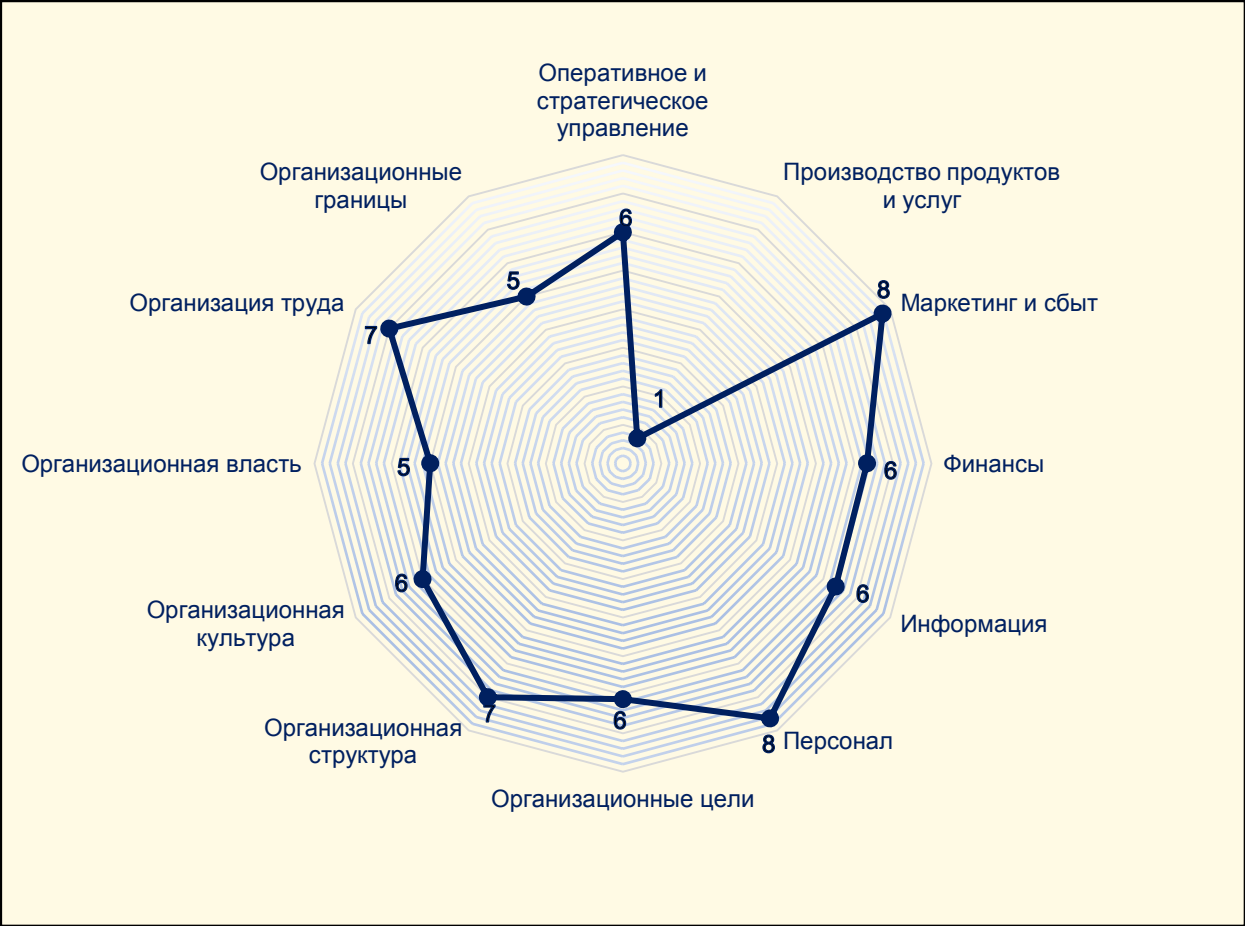
Виктор Матиашвили



Компания Karvy прошла этап рождения и находится на этапе становления и роста, готовясь перейти к фазе активной деятельности и полноценного функционирования

# Системный анализ внутренней среды компании


Матрица 6x6 В.М.Матиашвили



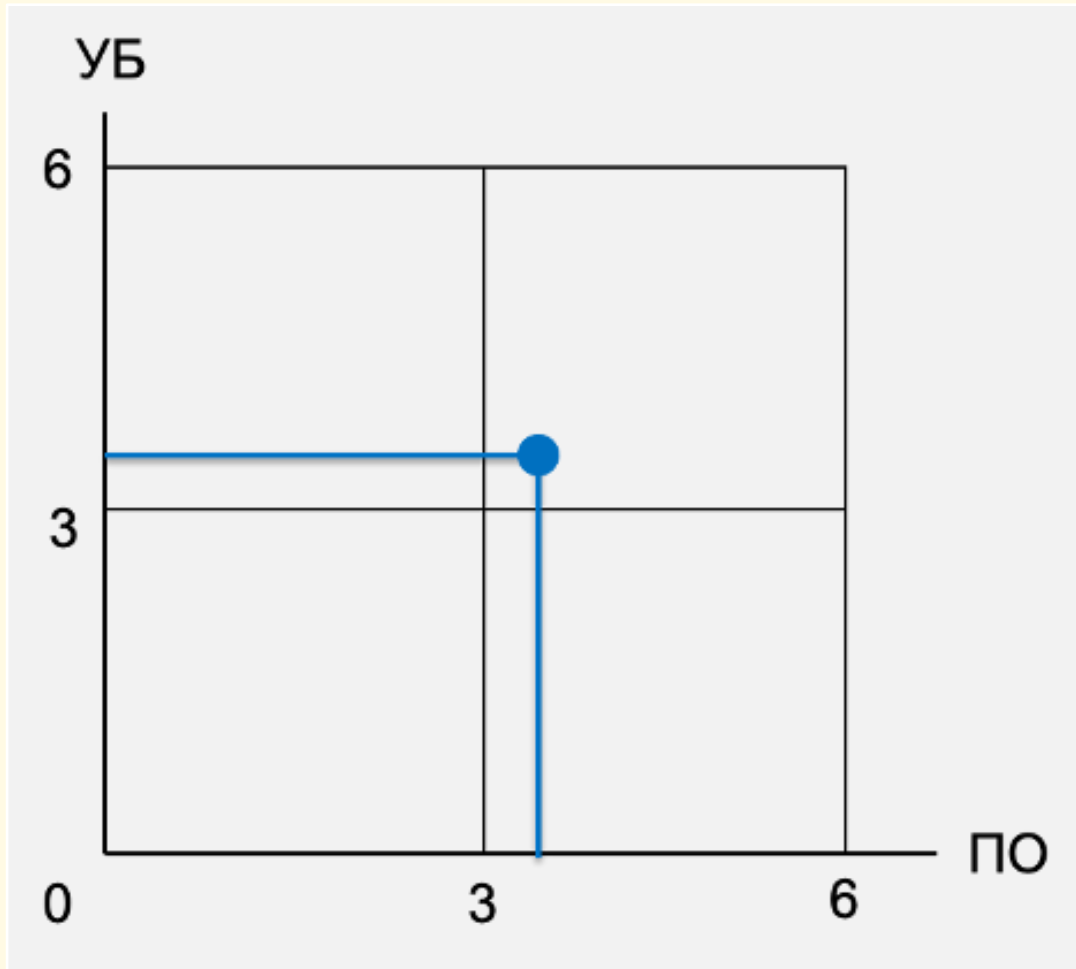
 Сбалансированная система организации

 Контрактное производство

 Правильные люди на правильных местах

 Стратегическое направление деятельности организации

# Характеристики внешней среды компании



Увеличение покупателей в отрасли



Работа на растущем рынке



Транснациональные конкуренты



Разработка собственной стратегии



# Анализ проблемного поля компании



Отсутствие роста продаж в Нижнем Новгороде



Низкая представленность бренда в Нижнем Новгороде



Долгая и длинная логистика



Отсутствие дистрибьютера в Нижнем Новгороде

# Цели продвижения кормов Karму на территории Нижнего Новгорода



**Главная цель:** развитие продаж и улучшение представленности кормов Karму

**Краткосрочная цель:** договор с дистрибьютером и создание команды

**Среднесрочная цель:** партнерские отношения с ключевыми клиентами и увеличение продаж

**Долгосрочная цель:** войти в тройку самых продаваемых кормов среднеценового сегмента

# Проект продвижения кормов Karму на территории Нижнего Новгород



с 1.08.2022 по 30.09.2023



График реализации на примере диаграммы Г.Ганта



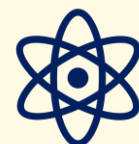
Ресурсы проекта:  
материальные/не материальные



Бюджет проекта - 5,6 млн. руб.

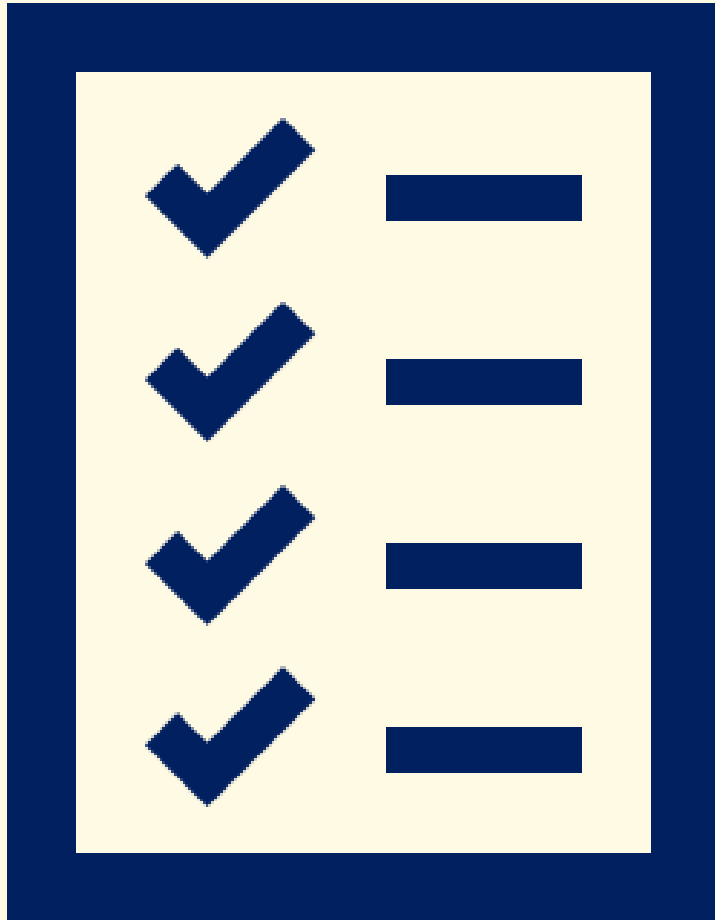


Команда проекта 12 человек



Риски – геополитические, страновые, корпоративные

# Выводы



**Эффективность проекта:** объем продаж, дистрибуция, доля рынка, представленность



**Экономическая эффективность:** окупаемость проекта при товарообороте в 10 млн. руб.



**Социальная эффективность:** предоставление потребителю качественного продукта, создание новых рабочих мест



**Экологическая эффективность:** снижение выбросов в атмосферу за счет короткой логистики и переходу на электронный документооборот

**Спасибо за внимание!**