



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВЯТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт непрерывного образования российских и иностранных граждан

Программа подготовки управленческих кадров
для организации народного хозяйства Российской Федерации
«Менеджмент»

ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему :

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫВЕДЕНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА (на примере ЗАО «ЦЭК»)

Разработал слушатель

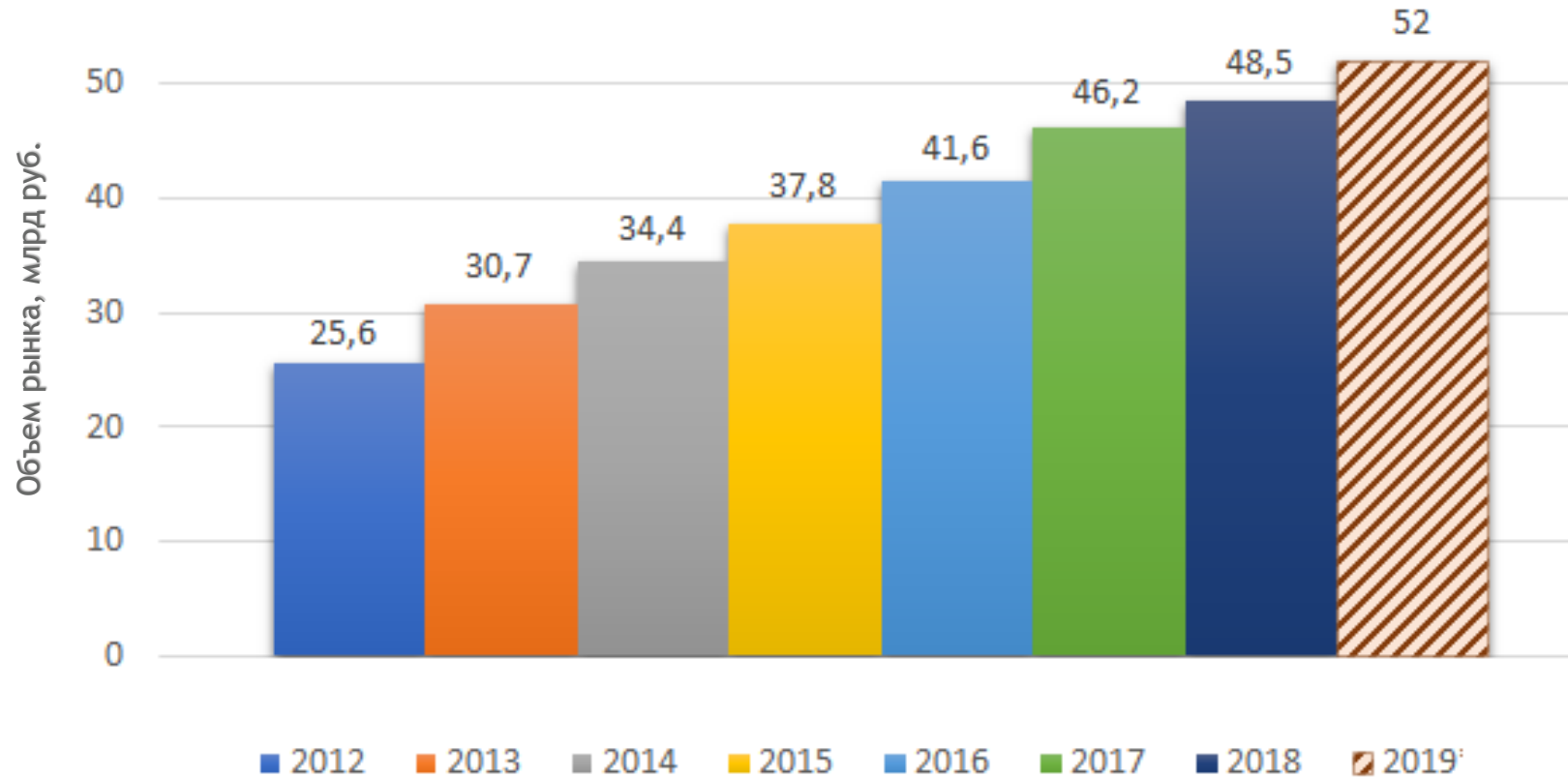
Руководитель : к.э.н., доцент

Дземинович А.В.

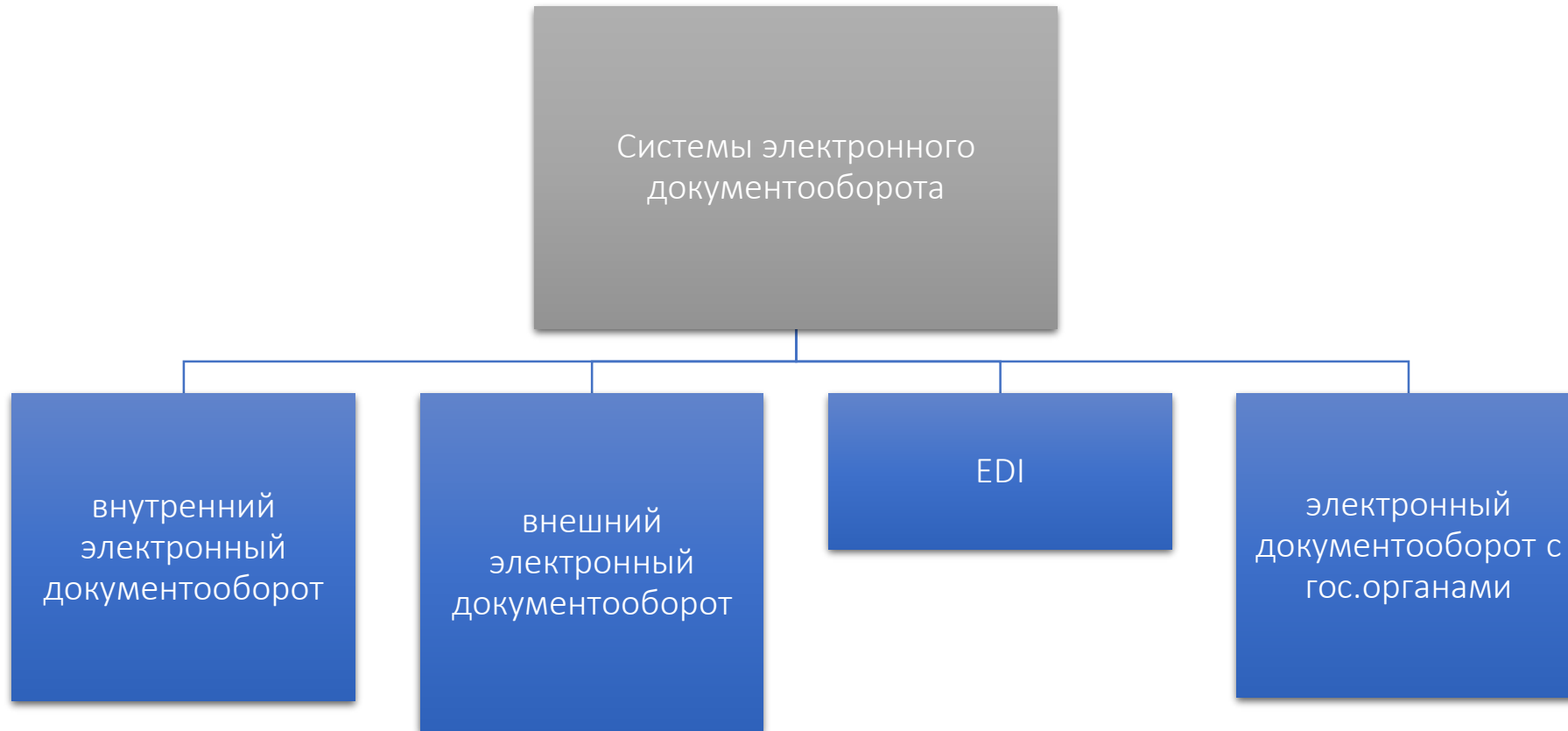
Катаева Н.Н.

КИРОВ 2020 г.

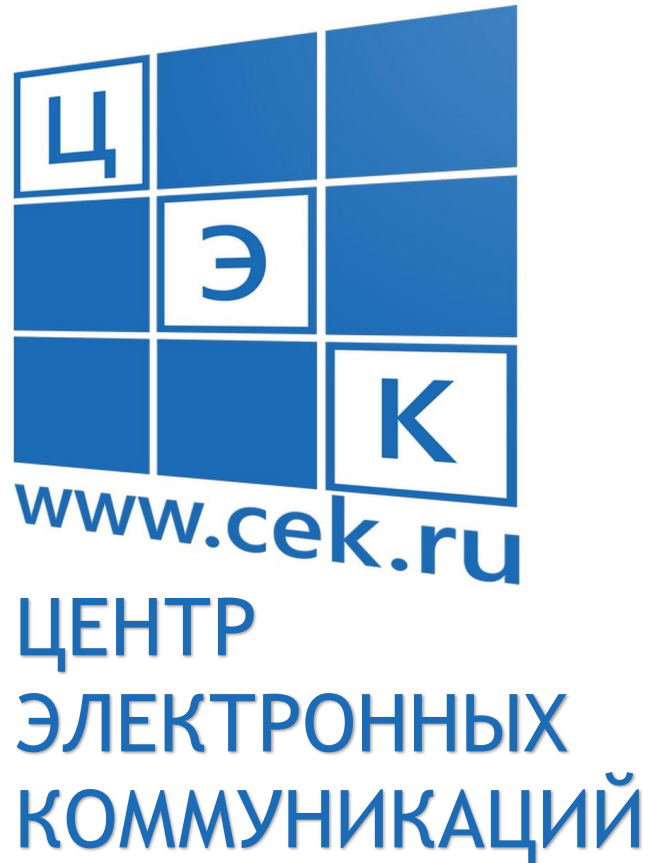
Динамика российского рынка СЭД



Классификация систем ЭДО



КТО МЫ?



Крупнейший удостоверяющий центр Н.Новгорода



Оператор связи по представлению отчетности через интернет



1С:Франчайзи

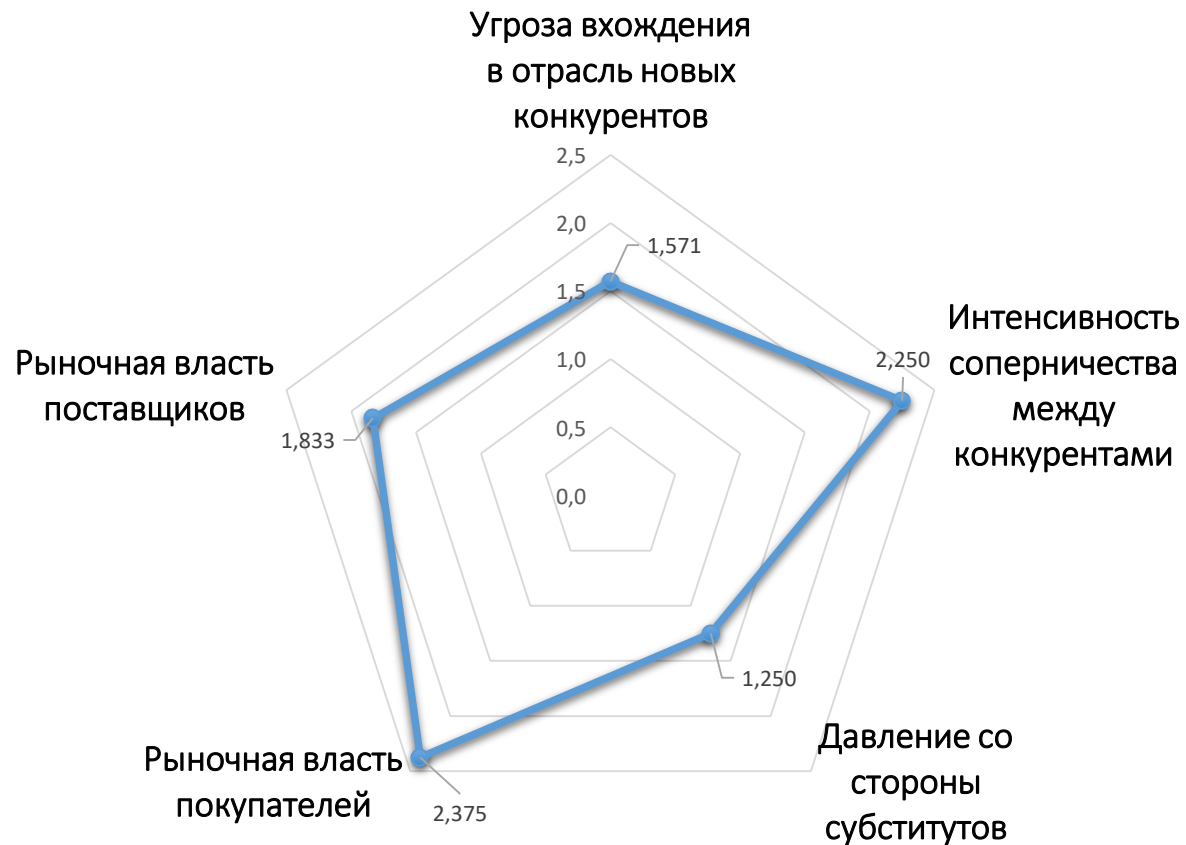


ЦТО контрольно-кассовой техники

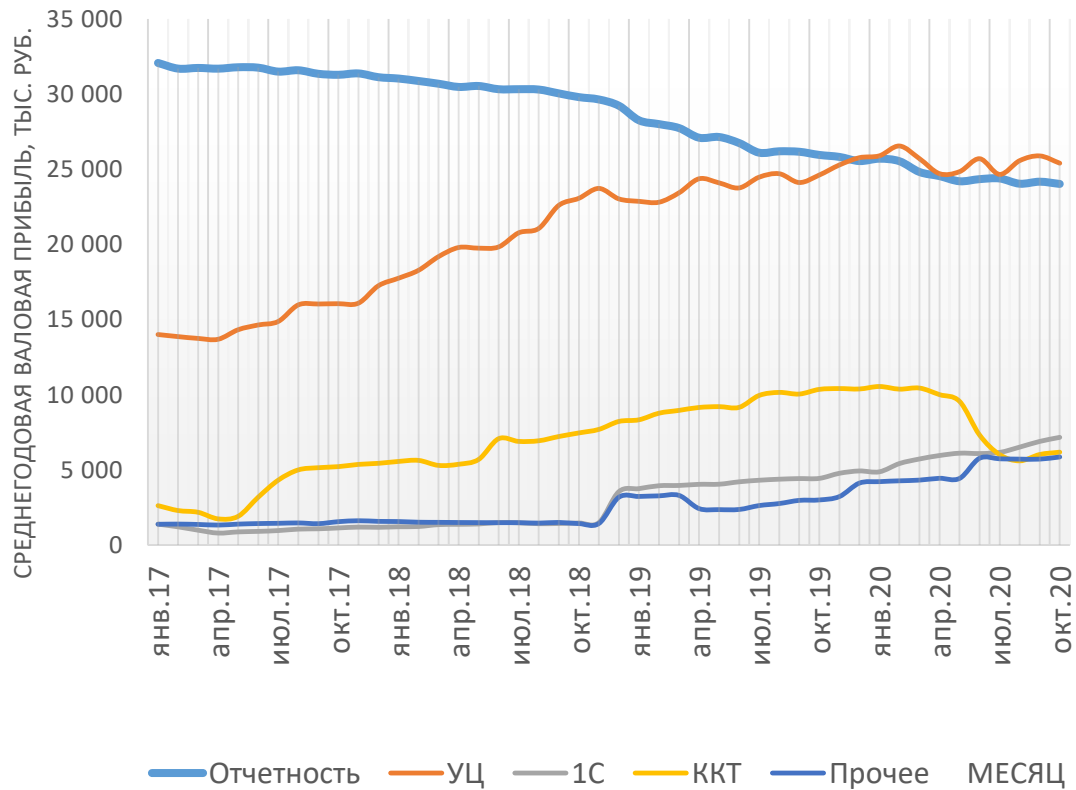
Доли проектов по валовой прибыли



Влияние конкурентных сил по М.Портеру

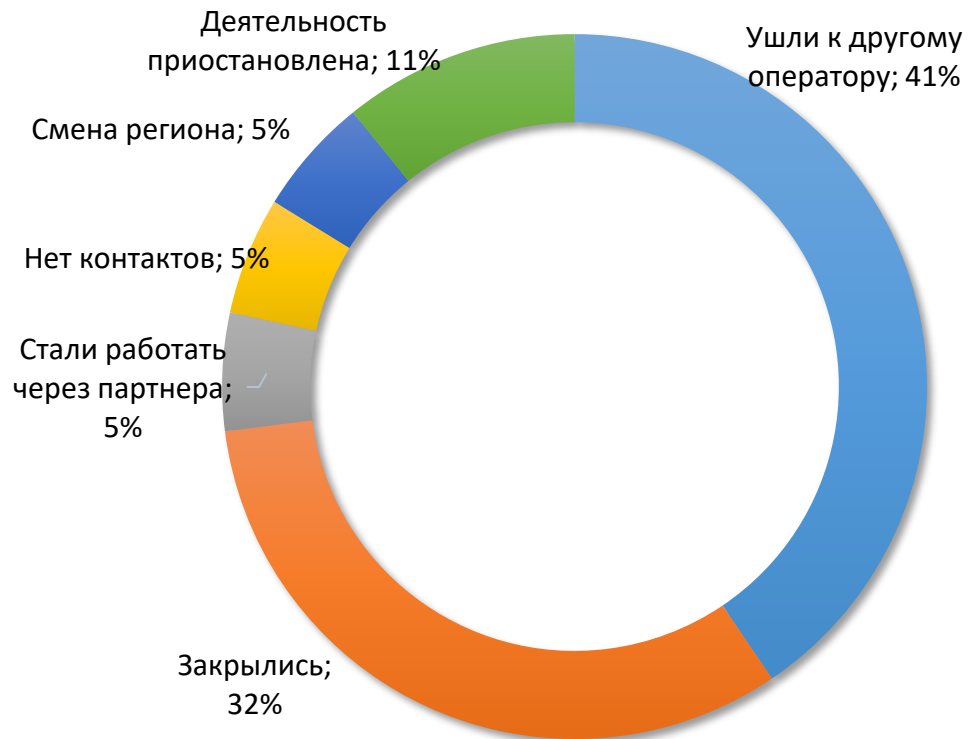


Финансовые показатели



Показатели «Отчетности»	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка, тыс. руб.	40 237	37 816	33 132
Среднемесячная выручка, тыс. руб.	3 353	3 151	2 761
Прирост средней выручки, %	-2%	-6%	-12%
Себестоимость продаж, тыс. руб.	9 102	8 581	7 581
Валовая прибыль, тыс. руб.	31 135	29 235	25 551
Маржинальность средняя, %	77	77	77
Бюджет на продвижение текущего продукта, тыс. руб.	104	98	381
Изменение валовой прибыли (убытка) относительно предыдущего периода, тыс. руб.	-913	-1 900	-3 684

Причины отказа от пролонгации

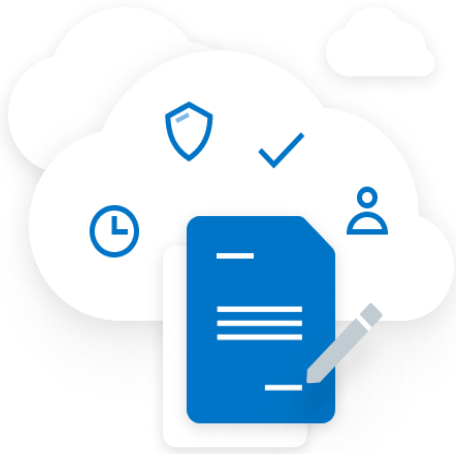


Период	Новых подключений в месяце.	Реализация, шт.		% выполнения плана	Дельта, шт	Всего абонентов, шт
		План	Факт			
ноя.19	34	998	861	86,27	-137	5496
дек.19	64	1002	850	84,83	-152	5514
январ.20	77	1026	811	79,04	-215	5476
фев.20	36	1027	810	78,87	-217	5499
мар.20	41	1030	801	77,77	-229	5485
апр.20	75	1039	793	76,32	-246	5476
май.20	34	1050	781	74,38	-269	5461
июн.20	46	1016	736	72,44	-280	5384
июл.20	79	1032	711	68,90	-321	5320
авг.20	43	1018	706	69,35	-312	5276
сен.20	49	999	668	66,87	-331	5213
окт.20	65	1008	649	64,38	-359	5168

Трансформация цели в показатели

Целевой показатель	Текущее значение	Целевое значение	Сроки
Валовая прибыль по направлению за год	24 027 тыс. руб	27 000 тыс. руб.	До конца 2021 года
		32 000 тыс. руб.	До конца 2022 года
Количество клиентов	5168 абонентов	6000 абонентов	До конца 2021 года
		8000 абонентов	До конца 2022 года
Коэффициент отказа от пролонгации услуг	35%	25%	До конца 2021 года
		20%	До конца 2022 года
Процент текущих абонентов перешедших на новый продукт	0,5%	100%	До конца 2022 года

Новый продукт – Супер-продукт

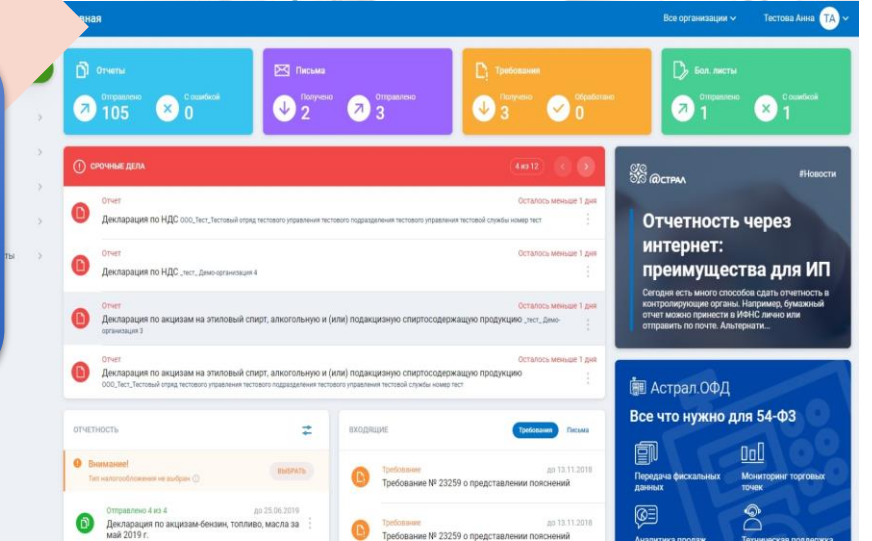
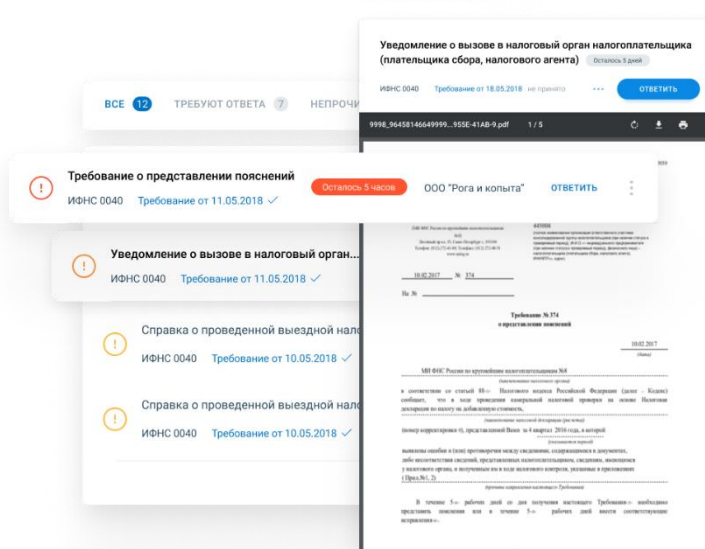
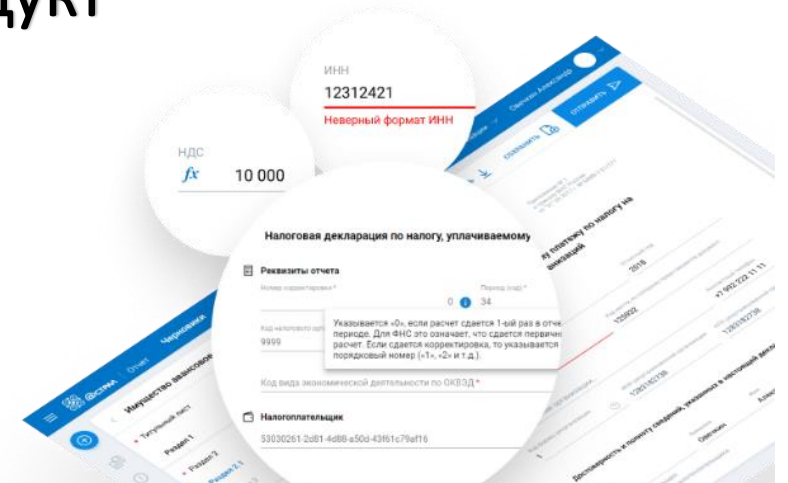


Облачная электронная подпись

Автозаполнение «нулевой» отчетности

Автоматический ответ на требования ФНС

Персональная доска задач



Чем мы лучше?

Стоимость продукта для клиента



Возможные риски



Вход на рынок новых конкурентов после 2022 года

Появление на рынке бесплатных аналогов

Ответные меры со стороны конкурентов

Оценка эффективности

Показатели	2019 г.	2021 г.			Темп роста 2021 г., %
		прогноз	проект	Проект с учетом прогноза	
Выручка, тыс. руб.	33 132	28 389	13 215	41604	146,55
Себестоимость продаж, тыс. руб.	7 581	6 925	3 007	9932	143,42
Валовая прибыль, тыс. руб.	25 551	21 464	10 208	31672	147,56
Рентабельность продаж, %	77,12	75,61	77,25	76,13	0,52 п.п.

Помни о главном!

«Тот, кто сможет дать потребителю лучшее качество по низким ценам, непременно станет во главе отрасли»

Г. Форд



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!