

Аникина К.Д.

Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: anikina_ksenia1996@mail.ru*

Исследование рынка непродовольственных товаров торгового предприятия (на примере ООО ВМС «Плюс»)

В настоящее время на рынке непродовольственных товаров наблюдаются значительные масштабы проникновения импортных товаров на данный рынок по сравнению с рынком продовольственных товаров.

Непродовольственные товары занимают значительный удельный вес в общем объеме оборота товаров, что определяется, с одной стороны, их широким ассортиментом, а с другой — необходимостью их использования в быту. За последнее десятилетие ассортимент товаров существенно обновился как за счет поступления импортных изделий, так и за счет современной продукции российского производства.

В соответствии с данными Федеральной службой государственной статистики оборот розничной торговли непродовольственными товарами Российской Федерации в 2016 году равен 9127,4 млрд. рублей [2]. Во Владимирской области оборот розничной торговли непродовольственными товарами Российской Федерации в 2016 году равен 62531,3 млн. рублей.

Рассмотрим рынок непродовольственных товаров на примере ООО ВМС «Плюс».

Основной деятельностью торгового предприятия ООО ВМС «Плюс» является реализация товаров хозяйственного и строительного назначения через розничную и оптовую продажу. Большинство покупок в магазине приходится на средний и высокий ценовые сегменты.

Общий годовой товарооборот в 2015 году на ООО ВМС «Плюс» составил 73329 тыс. руб. Наибольший удельный вес в нем занимает продажа обоев (40% или 29331,6 тыс. руб.).

Рассмотрим конкретный товарный ассортимент – обои.

В магазине ООО ВМС «Плюс» представлена широкая номенклатура различных видов обоев высокого качества: бумажные обои, виниловые, флизелиновые, текстильные, стеклотканевые, жидкие, обои из пробки, фотообои. Наибольшим спросом у покупателей пользуются бумажные и флизелиновые обои.

Основными конкурентами исследуемого магазина являются: база строительных материалов «Барс»; Магазин строительных и отделочных материалов в ТЦ "Домашний"; Grand Line. ООО ВМС «Плюс» по нескольким критериям обходит своих конкурентов, таким как цена и широкий ассортимент. Но у данного торгового предприятия имеются и существенные недостатки: отсутствие дизайна помещений; недостаточная система скидок; отдаленные склады; ориентация только на розничных покупателей, отсутствие сайта магазина.

Для улучшения конкурентных преимуществ, предлагаются два проекта.

Первый проект заключается в том, что ООО ВМС «Плюс» необходимо разработать интернет сайт с индивидуальным дизайном. С помощью него потенциальные покупатели могут анализировать ассортимент данного магазина, цены на товары и сделать потребительский выбор. Данный сайт должен содержать: ассортимент магазина (наименования товаров и их краткое описание); краткую характеристику торгового предприятия (преимущества организации, краткая история и контактные данные); цены на товар; поставщиков.

Разработкой такого сайта занимается Веб-мастерская Смальта, находящаяся в г. Муроме. Стоимость такого интернет – каталога равна тридцать пять тысяч рублей, так же за сайтом должен постоянно следить администратор сайта, которого нанимает организация [4]. Заработная плата администратора сайтов в магазине равна пятнадцать тысяч рублей в месяц [3]. То есть первоначальные затраты на создание сайта для ООО ВМС «Плюс» составят тридцать пять тысяч рублей.

Несомненно, благодаря данному интернет-каталогу у магазина появятся новые покупатели, что приведет к увеличению товарооборота на один м² торговой площади. Разработка такого сайта будет выгодна как потребителю, так и конкретной торговой организации. Для потребителя данный интернет – каталог помогает упростить поиск, легко выбрать те товары, которые ему подходят. Это значительно экономит личное время. Для магазина интернет – каталог помогает найти новых клиентов, выступая своего рода рекламой, и повышает его конкурентные преимущества. Можно сказать, что интернет-каталог один из наиболее выгодных направлений вложений, в котором соотносятся затраты и прибыль.

Второй проект в ООО ВМС «Плюс» заключается в установке конфигуратора с проектором на одну из стен в отделе обоев. Данный конфигуратор поможет увидеть потребителю не один рулон обоев, а представить как данный вид обоев будет смотреться на всей стене. Эта идея послужит магазину и отличным маркетинговым ходом, который привлечет покупателей и будет служить ярким и необычным акцентом данного отдела.

Для реализации данной идеи необходимо освободить одну стену в торговом зале, лучше центральную, чтобы акцентировала на себе внимание покупателей. Покрасить ее в белый цвет для того, чтобы все обои на данной стене смотрелись презентабельно. Так же необходим один компьютер стоимостью в двадцать тысяч рублей, на который будет загружена программа конфигуратор. Конфигуратор представляет собой программу, при помощи которой обычные потребители смогут создавать варианты жилых помещений на свой вкус с использованием обоев данного магазина, вводя параметры своих комнат. Так же в конфигуратор можно загрузить фотографию своего помещения, чтобы посмотреть, как будут выглядеть выбранные обои в собственных четырех стенах. Для этого необходимо загрузить в конфигуратор весь ассортимент обоев. Стоимость конфигуратора равна три тысячи рублей. Затем данный проект будет отображаться на стену с помощью проектора, чтобы можно было в объеме представить, как будут выглядеть данные обои на стене. Стоимость проектора в г. Муроме составляет сорок пять тысяч рублей. Чтобы воплотить данную идею, необходимо принять на работу специалиста по информационным системам, который будет управлять данной программой. Заработная плата специалиста по информационным системам будет равна десять тысяч рублей в месяц.

Для приобретения и установки проектора с конфигуратором на одну из стен в отделе обоев, магазину необходимо иметь инвестиции в размере семидесяти тысяч рублей.

На реализацию двух проектов необходимы капитальные затраты в размере 105000 руб. Сумма текущих затрат в год будет составлять 390600 руб. В первый год общие расходы будут составлять 495600 руб.

Подводя итоги по внедрению данных проектов можно видеть, что число потенциальных покупателей увеличится на 40%. Это приведет к увеличению объемов продаж на 2720000 руб. в месяц, что в свою очередь увеличит прибыль магазина на 544000 руб. в месяц.

Предложенные проекты в первый же месяц позволят покрыть затраты на их реализацию и будут приносить ООО ВМС «Плюс» ежемесячный рост прибыли за счет увеличения потенциальных покупателей.

Литература

1. Книга: Основы маркетинга Котлер Ф. Издательство: М.: Вильямс Год издания: 2007 - 656 с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // <http://www.gks.ru/>
3. Обзор статистики зарплат профессии Системный администратор в Муроме [Электронный ресурс] // <http://murom.trud.com/salary/896/3303.html>
4. Веб-мастерская Смальта [Электронный ресурс] // <https://smalta.net/>