

Содержание:

Введение

Главный показатель который показывает что это предприятие успешное, это рыночная среда и то как оно может подстраиваться и успевает занимать. Следить за выходом новых трендов, новинок, моды, политики, обстановки в мире стране и другое. Найти надёжные источники информации и поставок. Быстро и вовремя их анализировать это поможет предприятию получать прибыль и быть ещё в спросе не один год поможет предприятию получить хорошую прибыль.

Управление коммерческой деятельностью основывается на принципах и методах управления.

Все подразделения предприятия имеют задачи по их выполнению и отвечает за различные функции, то есть они обладают определённой автономностью. Все эти действия должны быть скоординированы и согласованы во время чтобы создать единство системы управления предприятием. Важно обеспечить взаимодействия между коммерческой деятельностью и целями предприятия. Коммерческая деятельность должна изменяться в соответствии с потребностями и интересами производства. То есть коммерция должна совпадать с целями организации.

Актуальность данной темы курсовой работы обусловлена тем, что организация и управление коммерческой деятельностью предприятия являются одним из важных элементов системы взаимодействия фирмы и потребителя как разных сторон экономических отношений.

Цель курсовой работы – анализ коммерческой деятельности предприятия её сфер и услуг. И еще разработка мер по ее улучшению на примере ООО «Зебра Фитнес Клуб».

В соответствии с данной целью необходимо выполнить следующие **задачи**:

Первое: рассказать особенности организации и управления коммерческой деятельности,

Второе: предложить и экономически объяснить рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Зебра Фитнес Клуб».

Третье: узнать об эффективности организации и об её управление коммерческой деятельностью ООО «Зебра Фитнес Клуб»;

Объект исследования – ООО «Зебра Фитнес Клуб» занимается предоставление фитнес услуг и здорового образа жизни.

Предметом курсовой работы является коммерческая деятельность ООО «Зебра Фитнес Клуб».

Глава 1. Теоретические аспекты оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия в сфере услуг

1.1 Сущность коммерческой деятельности предприятия в сфере услуг на отечественном и зарубежном рынке

Торговля или как мы ещё её называем коммерция. Коммерция с латыни переводиться как торговля. Она является очень важным так сказать инструментом в современном мире это ещё поняли в древнем Риме благодаря чему он долго и процветал она ещё является и важным политическим другом между странами помогает вести дружбу, партнёрство, мир и союзы. Так что такое торговля? Коммерция- это торговая или торгово-посредническая деятельность, участие в продажах или помощь с продажами товаров и услуг. Самое главное, чтобы от этого Вы получали прибыль. Как говорится, получите первый выхлоп, сразу вкурите что за чем. Также и здесь можно получать выгоду прибыль из продаж фитнес или спортивных услуг. Коммерция является одним из самых больших и разветвленных деятельность для создания и управления своего бизнеса во всех сферах. Что такое товарооборот? Это объем проданных и купленных товаров в денежном выражении за определенный период времени;

движение товаров в сфере обращения, связанное с их обменом на деньги и переходом от производства к потреблению. Или у меня есть товар у тебя есть деньги. Ты продаешь товар-я покупаю. Или наоборот. Чем выше спрос на товар тем больше шансов получить больше денег. В прошлые времена коммерция означала

торговую или купеческую деятельность на рынке, у которой была цель получить прибыль от торговых сделок.

Коммерция представляет собой одну из составляющих системы организации. Все структурные составляющие объединяют к одной цели чтобы получить больше прибыли. Но при этом каждая из составных частей системы и подсистемы должны выполнить свои поставленные специфические цели.

И.А. Брагин отмечает, что коммерческая деятельность предприятия в сфере услуг - это особый вид деятельности, связанный с реализацией услуг, от которой зависят конечные результаты работы предприятия. [9, с. 133]

По мнению Бланка И.А., коммерческая деятельность предприятия в сфере услуг - это товарно-денежный обмен, в процессе которого предприятие оказывает услуги с ориентацией на потребности рынка.

Рассолов В.М утверждает, что коммерческая деятельность предприятия в сфере услуг - все то, что обеспечивает максимальную выгодность торговой сделки для каждого из партнеров при первоочередном учете запросов потребителей.

По мнению В.А. Березина, коммерческая деятельность предприятия в сфере услуг представляет собой комплекс операций, обеспечивающих куплю-продажу услуг и вместе с торговыми процессами представляющих собой торговлю в широком смысле слова.

По этому каждая коммерческая деятельность это одна из самых важных частей деятельности человека, которая возникла в процессе труда. Цель этой деятельности заключается в выполнении торговой и организационной деятельности, которая направлена на продажу и покупку товаров и услуг с целью получения прибыли. Вообще, коммерческая деятельность является важной частью рынка потребителей без нее не как. Ещё в каменном веке люди осознали ее сущность но только у них это назывался обмен. Она отвечает за процессы, с продажей услуг и товаров. По этому, при помощи коммерции, спрос на потребителя осуществляется при помощи услуг и товаров, а в свою очередь они на прибыль от продаж. А она растет и целевые рынки товаров развиваются. Перед тем как закупиться товаром его нужно доставить до потребителя, а для этого нужно исследовать рынок спроса и наладить связь с поставщиками и создать коммерческие сделки, а также заключить контракт. По шпгово выполнить эти условия то это будут хорошие условия для производства товаров или услуг, добавление новых ингредиентов в процесс изготовления либо в ходе продаж

товара потребителю, а точнее :

Применение новых технологий; Изменение или усовершенствование действующих взаимоотношений с партнерами; Применение новых материалов; Новая модель рекламной кампании; Новая упаковка; Ускорить оборотку капитала; Поиск наиболее выгодных путей использования прибыли; Чередовать персонал или повышать их квалификации; Создание дружного и крепкого коллектива; Более эффективно использовать рабочее время.

Торговая деятельность может включать два типа основной или вспомогательный характер. Основно это товар который готов идти прямо а руки к потребителю. Вспомогательные тут уже активно используются новые разработки которые идут товаропроизводителем. Например, разработка нового материала для обуви и передача его производителю после производится обувь и идёт его продажа. Тут ещё участвует маркетин чтобы разрекламировать товар, м

Гарантия от врачей что она не навредит. Это все относится к вспомогательной деятельности коммерции

Также к коммерческому типу деятельности можно отнести предпринимательство в сфере спортивных услуг, на пример это учреждение и организации деятельность фитнес центров, бассейнов, секций. Это все можно считать посреднической деятельностью, а с другой как оказание услуг. Спортивные организации относятся ко всем двум частям коммерческой деятельности.

1.2 Информационные источники анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия

В данных условия фирма которая сможет экономически все это потянуть полностью со всех сторон изучает, проверяет подлинность всех источников, а грамотно полученная информация в умелых руках даёт возможность руководству точно и мобильно среагировать на разные изменения внешней и внутренней среды, а главное вовремя принимать правильные и ценные решения для фирмы.

Важность информации в данных в отношении анализа коммерческой деятельности отмечали многие ученые, из-за этого можно сказать , что изучение его сущности

уделяют значительно больше времени и внимания. Г.В. Болт определяет информационное обеспечение исследование коммерческой деятельности как комплекс ресурсов дающих полезную информацию и методов их организации, которые необходимы и пригодны для аналитических процедур, которые обеспечивают финансовую сторону деятельности фирмы.

Г.Г. Иванов характеризует информационное обеспечение как комплекс информативных ресурсов и методов их организации, но уделяет внимание на правильность их принятии управленческих решений

Л.А. Богдановская и Г.Г. Виноградов пишут, что эффективность информационного обеспечения это изучение коммерческой деятельности опираясь на определенные принципы, такие как:

определение информативных потребностей и методов их наиболее полного удовлетворения;

- объективное отображение хозяйственных операций в учете и отчетности;
- единство данных, которые получены из различных источников;
- выявление дублирований в первичных информационных данных;
- оперативность информации;
- выделение более информативных аналитических показателей при раскрытии первичной информации;
- возможное ограничение размера и усиления степени использования первичной информации;
- выработку программ применения и анализа первичной информации для принятия финансовых и инвестиционных решений.

Целостность и особенность информации, которая применяется в анализе, характеризуют результативность проведения оценки коммерческой деятельности фирмы. При использовании экспресс-метода при проведении анализа коммерческой деятельности, который предполагает изучение только бухгалтерской (финансовой) отчетности, сокращаются возможности анализа, и уменьшается его результативность. Подобное оказывает отрицательное влияние на то, что выявляются неизученные факторы, весьма значимые для объективной оценки финансового состояния и финансовых результатов. Часто они объединены с общеотраслевой принадлежностью фирмы либо с состоянием внешних факторов и с кругом других значимых условий, например таких как финансовая стратегия собственников и руководящего персонала. Если не учесть эти факты, то

увеличивается риск ошибиться в оценке коммерческой деятельности организации. В текущих условиях, оценка коммерческой деятельности фирмы занимает одно из ведущих по созданию стратегии и развития организации. Ученые в сфере экономики уделяют много внимания исследованиям информационного обеспечения и проверки коммерческой деятельности.

Пример: Ф.П. Половцева таблица 1.

Таблица 1

Источники информации для анализа коммерческой деятельности предприятия согласно Ф.П. Половцева

Виды источников

информации для анализа коммерческой деятельности

Источники информации для анализа коммерческой деятельности

Учетные

Бухгалтерский учет и отчетность, управленческий учет и отчетность, налоговый учет и отчетность, статистический учет и отчетность, выборочные учетные данные

Внеучетные

Материалы внешнего и внутреннего аудита, материалы проверок налоговых органов, опубликованные в печати материалы

Все источники информации можно разделить на первичные и вторичные. Для создания новых и тех которые уже есть. В первичные источники информации входит :

- Наблюдение, которые целенаправленно и планомерно проводятся только в зоне нахождения предмета исследования.
- Эксперименты, которые воздействуют на исследуемый процесс. Этот метод для создание двух групп (обычной и экспериментальной). Группы создаются разные условия, а затем проводится разные анализ для полученных результатов. Этот метод может дать точные ответы.

- Внутренняя отчетность, которая дает информацию о деятельности компании, товарных запасах, движении продукции, объемах продаж, выручках, затратной части на рекламу. Эта информация помогает проанализировать прибыльность конкретных групп товаров, каналов сбыта и так далее.
- Источники коммерческой информации - это и наблюдение за внешней средой. Сюда входят законодательные проекты, изменения в экономике страны, доходах потребителей, конкурентных товарах, изменениях в технологии производства
-

1.3 Управление коммерческой деятельностью предприятия в сфере услуг в условиях конкуренции

Эффективность деятельности предприятий и хозяйственных субъектов, стабильность в темпах их работы и высокий уровень конкурентоспособности в сложившихся экономических условиях в большой степени зависит от качества осуществляемого управления.

Значимость стратегического управления, которое позволяет компании выживать в условиях конкурентной борьбы в долгосрочной перспективе, резко возросла. Таким образом, предприятия должны концентрироваться не только на своей внутренней среде, но и разрабатывать долгосрочную стратегию, позволяющую поспевать за изменениями, происходящими во внешней среде.

Управление коммерческой деятельностью компании является составляющей частью менеджмента, которая в своей основе подразумевает осуществление творческой деятельности со стороны высшего руководства, которая направлена на осуществление поиска решений, способных помочь компании успешно функционировать в постоянно меняющихся условиях жесткой конкурентной среды.

Управление коммерческой деятельностью предприятия торговли предполагает:

- оценку состояния дел в текущий период (ситуационный анализ);
- определение направления развития бизнеса (постановка задач);

- составление плана достижения поставленных целей (стратегическое управление, планирование);
- организация мероприятий по выполнению плана (этап организации);
- проверка достигнутых результатов, а в случае их отсутствия -выявление их причин (контроль).

Деятельность торгового предприятия не протекает самостоятельно. Она направляется людьми, регулируется ими и управляется.

Управление – есть сознательное воздействие человека на объекты и процессы в целях придания деятельности предприятия коммерческой направленности и получения определенных результатов.

По мере усложнения производства управление превратилось в особую категорию, вовлекая все больше и больше участников. В управлении деятельностью предприятия присутствуют две стороны: управляющие и управляемые. Тех, кто управляет, принято называть субъектами управления, к ним относятся администраторы, руководители, управляющие. Объекты управления – это те, кем управляют – работники, коллективы, и то, чем управляют – экономика, коммерческое дело, торговый процесс. Взаимодействие субъектов и объектов посредством управляющих воздействий и обратной связи позволяет целенаправленно управлять всесторонней деятельностью предприятия. Управляющие воздействия представлены законами, указами, планами, программами, постановлениями, нормативами, рекомендациями, инструкциями, материальными и финансовыми стимулами.

Воздействие экономических методов предопределяется окружающей экономической средой.

Первые методы или как ещё правовые методы основывается на использование правового механизма, который основан на удобных правовых и законодательных актах соответствующих нормативах и положениях. Правовые методы является юридическим регулированием коммерческих процессов с учетом главных задач торгового предприятия. Данные методы управления не отрицают друг друга и реализуются во взаимодействии. Их сочетание зависит от конкретных условий и функционирования торгового предприятия и рыночной среды. Рассмотрим различные подходы к управлению.

Процессный подход. Деятельность по выполнению функций является процессом, требующим определенных затрат ресурсов и времени.

Системный подход. Системный вид это когда организация управляет комплексом разных функций и анализов. Это одна из наиболее распространенных в современном мире систем. Система – это несколько разных частей которые между собой пересекаются, каждая из которых несет свой вклад в характеристики целого. Все организации это одна большая система, так как людей и технику используют в методе для работы. В организациях выделяются пять основных частей это такие как структура, люди, задачи, технологии и цели. Руководству нужна информация обо всех частях организации для решения проблемы и для корректировки действий. Открытые и закрытые системы – два типа систем. Закрытая система имеет строгие границы, ее действия независимы от среды и окружающей систему. Пример такой системы – часы. Открытая система зависит от батарейки, информации и материалов, поступающие извне, для своего функционирования они должны обладать способностью приспосабливаться к изменениям в среде. Все организации являются открытыми системами. Среда является очень важной переменной управления.

Ситуационный подход. Ситуационный подход к процессу управления, как системный, применим при управлении любой организацией. Ситуационный подход предполагает, что общий процесс управления одинаков, специфические конкретные подходы и приемы, которые должен использовать руководитель для эффективного достижения целей организации, могут значительно различаться и зависеть от конкретной ситуации.

Выводы по главе 1

Коммерческая деятельность — это набор торгово-организационных операций, которые выполняют определенную последовательность и осуществляют её в процессе купли-продажи товаров и оказания услуг с целью получения прибыли.

Рынок, оказывает большое воздействие на коммерческую деятельность, это: товаропроизводители поставщики продукции, контрольно-инспекционные учреждения, кредиторы банки, посредники, страховые агентства, санитарные службы и другие. Но по мере развития рыночных отношений этот список будет составлять одну из важных проверок в количественном и качественном выражении принося тем самым необходимые изменения в коммерческую деятельность.

Методы управления – это воздействия на управление коммерческими процессами и деятельностью. Они делаются на административные, организационные, экономические и правовые.

На предприятии управление коммерческой деятельностью в сфере услуг есть несколько этапов.

Первое: оценка состоянию дел в текущем периоде

Второе: определение направления развития бизнеса

Третье: составление планов достижения поставленных целей

Четвертое: организация мероприятий по выполнению плана

Пятое: проверка достижений результатов, а если их нет то выявление их причин.

Глава 2. Анализ коммерческой деятельности ООО «Зебра Фитнес Клуб»

Общая характеристика деятельности ООО «Зебра Фитнес Клуб»

ООО «Зебра Фитнес Клуб» - это современный фитнес-клуб, который предоставляет услуги фитнеса по всем современным стандартам и требованиям. Фитнес – клуб «Зебра» по адресу: г. Москва, 1-я Машиностроительная ул.10 был открыт 25 апреля 2014 года. Фитнес-клуб имеет удобное расположение рядом с дорогой, недалеко от остановки общественного транспорта делают фитнес-клуб «Зебра» привлекательным для жителей районов Южнопортовый Местонахождение клуба позволяет клиентам добираться до него как на собственном автомобиле с возможностью бесплатной парковки около клуба, так и с помощью общественного транспорта – маршрутными такси, а также по близости с фитнес - клубом находится станция метро «Дубровка» Организационно-правовая форма ООО «Зебра Фитнес Клуб» - общество с ограниченной ответственностью. Основной вид деятельности фитнес - клуба «Зебра» является предоставление фитнес - услуг населению.

Создатели фитнес-клуба «Зебра» имеют многолетний опыт как в области фитнеса, так и в сфере бизнеса, что дает уверенность в том, что клуб движется в ногу со временем, и вместе с тем все, что он предлагает - проверено и даёт результаты.

Оборудование залов фитнес - клуба соответствует стандартам, тренажеры и свободные веса представлены передовыми марками Ivanco, Foreman, Hoist, TechnoGym, Precor Icerian, Cybex, Hammer Strength - эти имена являются общепризнанными гарантами качества.

Услуги, предлагаемые ООО «Зебра Фитнес Клуб» соответствуют стандартам фитнес-индустрии, постоянно обновляются программы и технологии и тренировки.

Инструкторы ООО «Зебра Фитнес Клуб» - мастера своего дела, сертифицированные работники в своей области, у которых есть опыт спортивной жизни и работы в сфере фитнеса и спорта.

2.2 Организационная структура организации ООО «Зебра Фитнес Клуб»

В данном клубе используется линейная схема управления.

Смысл такой организационной схемы в том, что в ней управляющий воздействует может только на один объект используя одного управляющего лица, а точнее другого руководителя более младшего, который получает необходимую информацию только для своих ему подчиненных лиц, он сам принимает все решения по всем вопросам, приходящему к его объекту и несет ответственность за работу на нем перед вышестоящим начальством.

Плюсы такой структуры:

единство и четкость распоряжений;

простота управления один источник связи;

оперативность в принятии решений;

четко и ясно выражена ответственность;

согласованность действий с исполнителями;

личная ответственность руководителя за конечные результаты и деятельности своего подразделения.

Минусы данной структуры являются:

нету звеньев по планированию и по подготовке решений;

перегрузка информацией, множество контактов с подчиненными

высокие требования к руководителю, который должен быть многогранным

быть готовым со всех сторон точнее всесторонним быть, чтобы обеспечить эффективное руководство по всем функциям управления;

концентрация власти у непосредственного руководителя.

Главный в фитнес клубе это директор. Он управляет деятельность всего коллектива, на нем полная ответственность за состояние фирмы и ее деятельности. В его полном подчинении находятся фитнес директор, старший администратор, директор по маркетингу и главный бухгалтер.

Фитнес директор руководит только основной деятельностью клуба, то есть спортивной. Ему подчиняются все тренеры и инструкторы это

Инструкторы тренажерного зала;

Инструкторы групповых программ;

Инструкторы детского центра;

Инструкторы восточных единоборств;

Инструкторы зала.

Инструкторы и тренеры клуба должны знать физиологию, психологию и оказание первой медицинской помощи. а также составления программ персональных тренировок. В их обязанности входит проведение персональных тренировок, оказание сервисных услуг, консультирование клиентов по вопросам , проведение групповых и персональных тренировок .

Должностные инструкции, права и обязанности инструкторов и тренеров указаны в договоре при приеме на работу.

Главный бухгалтер руководит финансовой деятельностью клуба, а также в его подчинении находятся бухгалтер и кассир.

Отделом маркетинга руководит директор по маркетингу, ему подчиняется менеджер по маркетингу.

Старший администратор руководит сервисным отделом. В его распоряжении принадлежат все работники всех вспомогательных служб: это администраторы, бармены, массажисты, операторы сауны и солярия, Интернет-клуба и другого.

Менеджер отдела по маркетингу осуществляет следующие функции:

изучение анализ рынка фитнес-услуг, анализ внутренней и внешней среды фитнес-клуба и анализ потребителей;

производственная функция: консультирование потенциальных клиентов, консультировать клиентов клуба, управление конкурентоспособностью услуг клуба, организует работы по рекламированию услуг фитнес - клуба, участвует в взаимодействии с деловыми партнерами клуба, принимает популярных лицам с целью улучшения рекламной деятельности;

Структура предприятия ООО «Зебра Фитнес Клуб» представлена в виде Рисунка 1.

Рисунок 1. Организационная структура деятельности ООО «Зебра Фитнес Клуб»

Руководитель Фитнес-клуба “Зебра” оказался весьма дипломатичным

- Обязанности распределяется между сотрудниками у каждого сотрудника есть четкие обязанности, а так же все знают свои права
- Толерантный подход к людям. Ответственность делится между сотрудниками организации учитывается вклад всех и каждого сотрудника в достижении общего результата.

- Руководитель поддерживает теплые отношения с сотрудниками.

В ООО «Зебра Фитнес Клуб» на сегодняшний день трудоустроены 31 человека, что обусловлено действующим штатным расписанием организации.

2.3 Анализ технико-экономических показателей деятельности ООО «Зебра Фитнес Клуб»

Что бы провести анализ экономического потенциала организации ООО «Зебра Фитнес Клуб» нужно провести анализ финансовых результатов в таблице 2 за анализируемый период с 2016 по 2018 год на основании данных отчета о финансовых результатах формы № 2

Таблица 2

Динамика основных финансовых результатов ООО «Зебра Фитнес Клуб» за период с 2016 по 2018 год.

Показатель Формы №2	2016	2017	2018	Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	2017-2016	2018-2017	2017-2016	2018-2017
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка	7684	7873	7121	189	-752	2,45	-9,55
2. Себестоимость	4320	4490	4512	170	22	3,93	0,48
3. Валовая прибыль	3364	3383	2609	19	-774	0,56	-22,87

4 Управленческие расходы	600	415	114	-185	-301	-30,83	-72,53
5. Прибыль (убыток) от продаж	2764	2968	2495	204	-473	7,38	-15,9

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
6.Процент к уплате	102	89	91	-13	2	-12,74	2,24
7. Прибыль до налогообложения	2662	2879	2404	217	-475	13,05	-25,27
8. Текущий налог на прибыль	532	575	480	43	-95	8,08	-16,52
9. Чистая прибыль (убыток)	2130	2304	1924	174	-380	8,16	-16,49

На основании проведенного анализа основных финансово экономических показателей деятельности можно сделать вывод о том, что организация ООО «Зебра Фитнес Клуб» в 2018 году сократила размер выручки на 752 тыс. руб. или на 9,55%.

Себестоимость в 2018 году по сравнению с 2017 годом не значительно возросла на 22тыс. руб., что можно назвать негативным фактором. Так же на рост себестоимости оказало влияние роста цен на тренажеры, так как организация ООО «Зебра Фитнес Клуб» в период с 2017 по 2018 год обновила ряд тренажеров.

В след за сокращением размера выручки в 2018 году было зафиксировано снижение прибыли от продаж на 473 тыс.руб. или на 15,9 % что говорит об негативной тенденции в развитии ООО «Зебра Фитнес Клуб».

Полученные результаты основных показателей деятельности предприятия ООО «Зебра Фитнес Клуб» представлены в виде диаграммы на рисунке 2.

Рисунок 2. Основные финансовые результаты деятельности ООО «Зебра Фитнес Клуб» с 2016 по 2018 год., тыс. руб.

В следующей таблички мы увидим формирования выручки от реализации товаров ООО «Зебра Фитнес Клуб».

Относительную характеристику финансовых результатов и эффективности хозяйственной деятельности предприятия, характеризуют показатели рентабельности. Они описывают уровень доходности предприятия, которая измеряется в процентах к затратам.

Таблица 3

Анализ рентабельности предприятия ООО «Зебра Фитнес Клуб» за 2016-2018 год.

Показатели	Значения показателей		
	2016г	2017г	2018г
1	2	3	4
1. Коэффициент рентабельности продаж	35,97	37,69	35,03
2. Коэффициент рентабельности активов	14,47	8,69	4,30
3. Коэффициент рентабельности основной деятельности	27,71	29,26	27,01

Далее представим анализ рентабельности предприятия по коэффициентам в виде рисунка 3.

Рисунок 3. Динамика изменения показателей рентабельности

Результаты полученный в таблице 3 свидетельствует о том, что основные показатели рентабельности демонстрировали в 2018 году динамику снижения на основании чего можно сделать вывод о сокращении эффективности управления финансовым состоянием в организации ООО «Зебра Фитнес Клуб».

2.4 Анализ ассортимента услуг ООО «Зebra Фитнес Клуб»

Фитнес – клуб «Зebra» предлагает своим клиентам следующие услуги:

- Тренажерного зала

Фитнес-клуба «Зebra» находится один из самых больших по площади тренажерный зал целых 600 кв.м., он спроектирован по последнему слову техники использует лучшие и последние достижения в фитнес индустрии. В самом зале есть самые известные и лучшие марки тренажеров таких как FOREMAN, MATRIX, FITEX PRO, INTERATLETIK GYM, AEROFIT, богатый выбор профессиональных тренажеров Hammer Strength, и самое главное без чего не может обойтись любой фитнес клуб это гантели здесь представлены большой выбор таких марок как Ivanko, Foreman.



Рисунок 4. Стойка с гантелями фирм Ivanko и Foreman

В фитнес - клубе «Зebra» есть два вида тренажеров: первый это со встроенным весом.

Второй где нужно самому нагружать вес Тренажеры данного зала позволяют не только делоть упражнения в обычной амплитуде движения, но и еще прокачивать отдельно каждую мышцу тело отдельно, а также есть еще и новинки которые позволяют выполнять тренировки на современных тренажерах. Клуб старается еже

годно обновлять тренажеры на последние новинки в мире фитнес услуг позволяющие, снизить дополнительную нагрузку на опорные части тела занимающегося.

Фитнес-клуб «Зебра» предлагает для новичков в фитнесе тренажеры со встроенным весом. Такой вид тренажеров проще в использовании, не требует доскональных знаний техники выполнения упражнения, не нагружает дополнительно мышцы-стабилизаторы занимающегося и рассчитан на пользователей с абсолютно любым уровнем подготовки – от начинающих до опытных атлетов вне зависимости от предполагаемых целей и нагрузок.

Для опытных и крутых ребят в силовом виде спорта, в общем для тяжелоатлетов с классическим тренингом со свободными весами, почетное место занимают специальные легендарные тренажеры HAMMER STRENGTH, которые, не ограничивают пользователей. Ведь на них могут заниматься как профессионалы так и новички

Серия Hammer Strength – это номер один в мире фитнеса тренажеров со свободными весами. Это производитель тренажеров со свободными весами предлагает одну из самых технологичных тренажер для силовых тренировок.

А все благодаря отцу основателю Гэри Джонса, тренажеры Hammer Strength стали первыми в мире фитнес-убийцами, машина всех машин по накачке мышц. На данный момент у Hammer Strength есть в ассортименте 80 нанотехнологичных продуктов. Данного количества тренажеров еще не уго нет.



Рисунок 5. Тренажеры Hammer Strength

В тренажерном зале предлагаются разные виды занятий: как увеличение мышечной массы, улучшение тонуса мышц, снижение веса и улучшение состояния и коррекция фигуры и осанки.

- Услуги групповых занятий

В фитнес-клубе «Зебра» проводят групповые виды занятий тренировок: высокоую и низкоударную аэробику, тренировки с фитболом, со step или core платформами, силовые тренировки, функциональный тренинг, пилатес, йога, и занятия на растяжку, а также есть ещё и танцы: восточный танец, джаз-модерн, сальса и бачата. Занятия разной категории сложности и направлены на клиентов различного уровня подготовленности.

- Услуги персонального тренера

Одна из главных задач тренера во время проведения тренировки это мотивирование клиента. Каждый из нас хоть раз в жизни сталкивался с тем что его тренировка отменена или просто напросто потерял желание так сказать мотивации, цель на них ходить. А вот занятия с персональным тренером даст очень хороший результат, тренер всегда будет рядом поможет в любых вопросах будет тебя поддерживать и помогать. Он будет тебя мотивировать к достижению цели.

Персональный тренинг – это одно из самых важных элементов тренировки. Эти занятия по индивидуальной программе тренера и под его руководством. Программы подбираются под каждого клиента отдельно, учитываются все его показатели и характеристики. Тут явное преимущество у персональных тренировок очевидно. Для начала это возможность с пользой провести проведенное в фитнес-клубе время и получить хороший результат в короткие сроки.

Персональные тренировки - это просто прекрасный вариант для людей, желающих максимум выжать время из тренировки и получить явные результаты и главное что это все будет безопасно и под строгим контролем тренера.

Персональный тренинг это:

- Индивидуальный подход с учетом всех особенностей организма любого клиента.
- Планирование программы - цели тренировок, предусматривающие определенный объем и интенсивность работы на заданном промежутке времени. В программе индивидуальных тренировок нужно точно определить интенсивную нагрузку - количество подходов и повторений, время проведения занятий индивидуально для каждого клиента.
- Контроль выполнения техники упражнений, установка правильного дыхания.
- Помощь и планирование здорового питания.
- Мотивация на результат и психологическая поддержка клиента.
- Персональный тренер подберет программу, соответствующую физическим возможностям клиента, его психологическим и физиологическим особенностям, с учетом целей которые преследует клиент, темперамента и предпочтений.

Персональный тренер это как вторая мама всегда будет поддерживать в участие, тренер не даст свернуть с правильного пути к поставленной цели, что сделает занятия наиболее интересным и результативными.

Восточные единоборства

Освоить приемы навыки восточных единоборств и при этом чувствовать себя защищенным и быть готовым ко всему в трудные моменты жизни. Вам помогут занятия, подготовленные мастерами восточных единоборств; бокс, карате, айкидо, кикбоксинг, таэквондо, йога, ушу, санате и другие.

- Услуги сайклинга

Групповая тренировка на велодорожках или как ещё ее называют Сайклинг-аэробика.

Сайклинг завоевал популярность по всей планете. Заниматься в группе, интереснее, чем одиночная велопрогулка. Это увлекательное и интересное занятие имитирует групповую велогонку в различных режимах по шоссе, в гору, по пересеченной местности и разные другие. Создатель этой уникальной системы велотренировок американский велосипедист Джонни Голберг. Основная цель это контроль работы сердца в стиле «Индиор-Сайклинг». Он придумал облегченный велосипед, который используют в закрытых помещениях. Если непрерывно крутить педали в течение 45-60 минут под музыку и при этом выполнять различные движения руками, можно запросто сбросить вес и улучшить тонус мышц. Поэтому сайклинг - это прекрасное средство для коррективки веса, а также хорошая тренировка для улучшения ваших функциональных возможностей сердечно-сосудистой системы.

- Услуги игрового зала

В игровом зале фитнес-клуба «Зебра» можно поиграть, а так же что не мало важно - это обучению этой игре. Там полно заниматься разными видами спорта, например: таких как волейбол, футбол, мини-футбол, баскетбол, бадминтон, теннис и настольный теннис.

- Услуги детского центра

Каждой семье у которых есть дети хочется видеть ребенка здоровым, крепким, сильным, веселым, а главное жизнерадостным. В детском центре фитнес-клуба «Зебра» для детей созданы все условия не только для спортивного, но и для всестороннего развития их личности.

Основная задача детского центра – это забота о комфорте каждого маленького гостя, поэтому в фитнес-клубе созданы несколько групп, разделенных по возрасту и физическим способностям детей. Каждый ребенок может проявить себя, научиться чему-то новому, стать частью дружного коллектива, где нет места зависти и жесткому соревновательному интересу.

Все занятия детским фитнесом для самых маленьких проходят в атмосфере праздника, где одна веселая игра приходит на смену другой.

- Услуги солярия

Солярий это некая колба с ультрафиолетовыми лампами внутрь которых добавляют разные хим составы чтобы они не навредили человеку.

Для чего он нужен

Прежде всего, конечно, Вы будете красивыми. Будете нравиться себе и другим, что уже немаловажно, также солнечный свет который полезен и необходим каждому человеку ну кроме некоторых индивидов. Свет поможет появлению витамина D3 благодаря ему у человека укрепляется иммунная система, что позволяет человеку не подхватить простуду, а также помогает уменьшить риск депрессии и стресса что так немаловажно в нашем современном мире. И это не плохая замена солнечному загару круглый год. А многослойные фильтры в солярии фитнес-клуба «Зебра» защищают вашу кожу от опасного излучения.

Прекрасная система охлаждения современные лампы и морской бриз во время сеанса помогут вам окунуться на горячие пески лучших пляжей мира

- Услуги массажа

Позволяет клиенту расслабить свои мышцы и психологически отдохнуть , разные виды массажа снимают боль и напряжение в мышцах, улучшают кровообращение , а также стабилизируют эмоциональное и душевное равновесие и выводят токсины.

Бар

Большой выбор Свежих фруктов овощей блюд, которые подходят для правильного питания и прекрасно заходят после процедур или хорошей тренировки, также имеются в наличии напитки коктейли соки , протеины батончики наборы спортивного питания.

Фитнес-клуб предлагает большой выбор абонементов. В тренажерный зал есть разовый гостевой, так сказать посмотреть попробовать, он бесплатный еще есть месячный где посетитель сам выбирает по каким дням будет ходить, а еще без каких-либо ограничений годовой также имеется на три месяца . Его можно заморозить если клиент не сможет посещать некоторое время. А также есть 1,8,12 посещений .

Таблица 4

Цены на услуги ООО «Зебра Фитнес Клуб» за 2016-2018 год.

Вид услуг	Цены (руб)		
	2016г	2017г	2018г
	1	2	3
Тренажерный зал			
Разовое занятие	180	200	200
1 месяц	1200	1300	1300
3 месяца	3500	3600	3600
Абонемент безлимит на год	12700	12800	12800
Персональное занятие (руб)	400	500	500
Персональное занятие (1 месяц)	2200	2300	2300
Персональное занятие на год	13500	13500	13500
Групповая тренировка			
Разовое посещение	180	200	200
1месяц	1200	1300	1300
3 месяца	3500	3600	3600

Абонемент безлимит на год 14500 14800 14800

В Таблице 4 показаны цены на основные услуги тренажерного зала и групповых тренировок, используемые в фитнес-клубе «Зебра», клиентам предоставлен широкий вариативный ряд как долгосрочных, так и краткосрочных и разовых абонементов. За три года работы фитнес-клуба цены лишь незначительно выросли в 2017 году по сравнению с 2016 годом, а в 2018 году они остались практически неизменны по сравнению с 2017 годом.

Таблица 5

Объем реализованных фитнес-услуг ООО «Зебра Фитнес Клуб» за 2016-2018 год.

Название абонемента	Реализация (шт)		
	2016г	2017г	2018г
1	2	3	4
Тренажерный зал (разовое занятие)	266	290	280
Тренажерный зал (8 посещений)	248	283	275
Тренажерный зал (12 посещений)	243	280	306
Тренажерный зал (абонемент безлимит на месяц)	153	168	158
Тренажерный зал (абонемент безлимит на три месяца)	140	165	180
Тренажерный зал (абонемент безлимит на год)	260	280	265
Тренажерный зал (персональное занятие разовое)	100	106	106

Персональное занятие (8 посещений)	129	140	131
Персональное занятие (12 посещений)	138	170	160
Групповая тренировка (разовое посещение)	230	240	259
Групповая тренировка (8 посещений/месс)	190	198	200
Групповая тренировка (12 посещений)	201	207	210
Абонемент безлимит на месяц	133	145	147
Абонемент безлимит на три месяца	112	132	145

Таблица 5 наглядно показывает сокращение объема реализованных фитнес-услуг с 2016 по 2018 год.

Таблица 6

Динамика основных финансовых результатов ООО «Зебра Фитнес Клуб»

за период с 2016 по 2018 год.

Услуга	Выручка тыс.руб.			Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017-	2018-	2017-	2018-
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	2016	2017	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8

1.								
Тренажерный зал	2957	3085	2751	128	-334	4,00	-11,00	

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8
2. Групповые программы	1495	1531	1467	36	-64	2,00	-4,00
3. Персональный тренинг	1216	1250	1200	34	-50	3,00	-4,00
4 Восточные единоборства	195	190	186	-5	-4	-3,00	-2,00
5. Сайлинг	100	96	94	-4	-2	-4,00	-2,00
6.Игровой зал	732	687	598	-45	-89	-6,00	-13,00
7. Детский центр	110	115	100	5	-15	5,00	-13,00
8. Солярий	621	622	500	1	-122	0,01	-20,00
9. Спортивная медицина	212	260	200	48	-60	23,00	-23,00
10.Фитнес-бар	46	37	25	-9	-12,00	-20,00	-32,00
Итого	7684	7873	7121	189	-752	2,45	-9,55

На основании таблицы с представленным ассортиментом услуг фитнес – клуба «Зебра» и наглядных диаграмм, можно сделать вывод, что наибольшей

популярностью среди потребителей фитнес – услуг пользуются тренажерный зал и групповой тренинг. В 2019 году спрос на эти фитнес – услуги сократился, также меньшим спросом стали пользоваться услуги персонального тренинга, что является тревожным знаком, так как ведь многие клиенты фитнес – клуба «Зебра» предпочитали ранее индивидуальный подход.

Наименее востребованы услуги залов восточных единоборств, игровой зоны, сайклинга. Дополнительные услуги сауны, джакузи, массажиста, пользуются популярностью у постоянных клиентов фитнес – клуба, но являются лишь приятным бонусом к основным услугам фитнес – клуба «Зебра» по адресу город Москва, Щелковское шоссе дом 3.

Выводы по главе 2

- 1) ООО «Зебра Фитнес Клуб» - это современный фитнес-клуб, предоставляющий услуги фитнеса на самом высоком уровне, в соответствии с мировыми стандартами и передовыми фитнес - технологиями..
- 2) Возглавляет фитнес - клуб директор. Он организует деятельность всего коллектива, несет полную ответственность за состояние фирмы и ее деятельность. В его непосредственном подчинении находятся фитнес директор, старший администратор, директор по маркетингу и главный бухгалтер.
- 3) На основании проведенного анализа основных финансово экономических показателей деятельности можно сделать вывод о том, что организация ООО «Зебра Фитнес Клуб» в 2018 году сократила размер выручки на 752 тыс. руб. или на 9,55%.
- 4) Основные показатели рентабельности демонстрировали в 2018 году динамику снижения на основании чего можно сделать вывод о сокращении эффективности управления финансовым состоянием в организации ООО «Зебра Фитнес Клуб».
- 5) За три года работы фитнес-клуба цены лишь незначительно выросли в 2017 году по сравнению с 2016 годом, а в 2018 году они остались практически неизменны по сравнению с 2017 годом.
- 6) В 2019 году спрос на эти фитнес – услуги сократился, также меньшим спросом стали пользоваться услуги персонального тренинга, что является тревожным знаком, так как ведь многие клиенты фитнес – клуба «Зебра» предпочитали ранее

индивидуальный подход.

7) Наименее востребованы услуги залов восточных единоборств, игровой зоны, сайклинга.

Заключение

Что ж в заключение можно сказать что, торговля, а точнее коммерция является очень важным фактором экономического труда любого человека, общества и предприятия утоляя их личные и общественные потребности и объединяет людей предприятия страны и весь мир . И еще не нужно забывать про товарооборот который совсем этим тесно связан . Одной из важных закономерностей развития экономики во всем мире является взаимосвязь. Ведь без нее мы не сможем понять других не будем друг-другу доверять ее очень важно беречь. Это находит выражение в увеличении доли трудовых, материальных, финансовых ресурсов, используемых в сфере услуг.

Все без исключений процессы в коммерческой деятельности организации находятся в тесной взаимосвязи, пересекаясь друг с другом , они непосредственно связаны между собой, либо косвенно.

Объектом исследования было выбрана организация ООО «Зебра Фитнес Клуб» основным видом деятельности, которой является предоставление услуг в сфере физической подготовки населения.

ООО «Зебра Фитнес Клуб» - это современный фитнес-клуб, предоставляющий услуги фитнеса на самом высоком уровне, в соответствии с мировыми стандартами и передовыми фитнес - технологиями. Фитнес - клуб « Зебра» по адресу: г. Москва, 1-я Машиностроительная 10 был открыт 25 апреля 2014 года. Фитнес-клуб имеет удобное расположение проходящей рядом дорога, находящейся неподалеку остановки общественного транспорта делают фитнес-клуб «Зебра» привлекательным для жителей районов Южнопортовый. Местонахождение клуба позволяет клиентам добираться до него как на собственном автомобиле с возможностью бесплатной парковки около клуба, так и с помощью общественного транспорта - маршрутными такси, а также по близости с фитнес - клубом находится станция метро «Дубровка».

На основании проведенного анализа основных финансово экономических показателей деятельности можно сделать вывод о том, что организация ООО «Зебра Фитнес Клуб» в 2018 году сократила размер выручки на 752 тыс. руб. или на 9,55%.

Основные показатели рентабельности показывали что в 2018 году динамику снижения на основании чего можно сделать вывод о сокращении эффективности управления финансовым состоянием в организации ООО «Зебра Фитнес Клуб».

За три года работы фитнес-клуба цены лишь незначительно выросли в 2017 году по сравнению с 2016 годом, а в 2018 году они остались практически не изменились по сравнению с 2017 годом.

В 2019 году спрос на эти фитнес – услуги сократился, также меньшим спросом стали пользоваться услуги персонального тренинга, что является тревожным знаком, так как ведь многие клиенты фитнес – клуба «Зебра» предпочитали ранее индивидуальный подход.

Список использованных источников

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ», 14.04.2017, N 15, ст. 1691 [Электронный ресурс] // «Консультант Плюс» – законодательство РФ: кодексы, законы, указы, постановления Правительства РФ, нормативные акты. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – Загл. с экрана.
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 06.04.2017) [Электронный ресурс] // «Консультант Плюс» – законодательство РФ: кодексы, законы, указы, постановления Правительства РФ, нормативные акты. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – Загл. с экрана.
3. Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55 «Правила продажи отдельных видов товаров» (с изменениями и дополнениями)
4. Абчук В.А. Азбука маркетинга / В.А. Абчук - СПб.: Питер, 2014. - 396 с.
5. Амблер Т. Менеджмент спортивной организации / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского / Т. Амблер. - СПб.: Питер, 2015. - 400 с.

6. Аникеев С.Н. Методики разработки коммерческой деятельности спортивных организаций / С.Н. Аникеев - М.: МГИМО 2018. - 473 с.
7. Астринский Д., Наноян В. Экономический анализ финансового положения предприятия / Д. Астринский, В. Наноян - Экономист, 2016. - 418 с.
8. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций / Л.Е. Басовский - М.: Юнити, 2015. - 351 с.
9. Берджерс Д.Ф., Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом / Д.Ф. Берджерс, Д. Штайнхофф - М.: Астрель, 2017. - 532 с.
10. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский - М., 2017. - 306 с.
11. Воронов А. А. Оценка и менеджмент конкурентоспособности спортивных организаций / А. А. Воронов. - Краснодар, 2016. - 346 с.
12. Галкин С. Бизнес в интернете / С. Галкин - М.: Изд-во Центр. - 2016. - с. 425 .
13. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: Учебник. М.: Издательство «Финпресс», 2016. - 656 с
14. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер - СПб.: Питер, 2016. - 814 с.
15. Котлер Ф. Основы маркетинга /Ф. Котлер - М.: Издательский дом "Вильямс", 2016. - 656 с.
16. Кузнецов Б. Т. Спорт и маркетинг : учеб.пособие / Б. Т. Кузнецов.- М. :Юнити-Дана, 2016. - 415 с.
17. Каплина С.А. Организация коммерческой деятельности спортивной организации Издание 2-е Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс»,2015.-448с
18. Климченя Л.С. Спортивный маркетинг: Учеб.пособие. Мн.: Выш. шк. - 2016. -с. 191.
19. Колодник Д., Подольский Д. Розничная торговля. Как удвоить продажи. СПб., - 2016. - с. 121.
20. Котлер Ф. Маркетинговые инструменты: Анализ, планирование, внедрение, контроль. - СПб.: Питер Ком, 2014. - 896с 8. Крючков, М.Ю. Перспективы внедрения электронной коммерции в России / М.Ю. Крючков. - М.: Экспресс, 2016. -с. 236.
21. МорозовЮ.В. Основы маркетинга. Учебное пособие. Издательство: Дашков и Ко; 2015. - 390 с.
22. Муромкина И. Особенности использования методов маркетинга на предприятиях торговли // Маркетинг. - 2017. - № 4.
23. Маковеева В.В. Управление маркетингом. Курс лекций / В.В. Маковеева - Томск: НИ ТГУ,2017. - 150 с.
24. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Спортивный менеджмент. / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова - М., 2017. - 436 с.

25. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы / А.Н. Матанцев - М.: Финпресс, 2017.- 413 с.

Приложения 1

Отчет о финансовых результатах
за 2018 г.

Коды

Форма № 2 по ОКУД 0710002

Дата 31.12.2018

Организация: ООО «Зебра Фитнес Клуб» по ОКПО 60098121

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН 5021061121

Вид деятельности: Фитнес зал по ОКВЭД 51.65.05

Организационно-правовая форма / форма собственности: общество с ограниченной ответственностью / по ОКОПФ / ОКФС 65/16

Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ 384

Местонахождение (адрес):Россия, Россия, 144006, город Москва, 1-я
Машиностроительная ул.10

наименование	код строки	за 12 мес. 2018 г.	за 12 мес. 2017 г.
выручка	2110	7141	7893
себестоимость продаж	2120	4559	4590

Валовая прибыль (убыток)	2100	2609	3391
Коммерческие расходы	2210	0	0
Управленческие расходы	2220	116	417
Прибыль (убыток) от продаж	2200	2549	2975
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	90	91
Прочие доходы	2340	0	0
Прочие расходы	2350	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2403	2879
Текущий налог на прибыль	2410	479	581
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	1927	2410

Чистая прибыль (убыток)	2400	0	0
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0

СПРАВОЧНАЯ

Совокупный финансовый результат периода 2500 0 0

Базовая прибыль (убыток) на акцию 2900 0 0

Разводненная прибыль (убыток) на акцию 2910 0 0