

# Стратегия продвижения бизнеса на рынок дальневосточного федерального округа путем открытия обособленного подразделения предприятия (по материалам ООО «Компания Металл Профиль»)

Слушатель: Шипулина Светлана Петровна  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Самсонов Руслан Александрович

## Цель

Разработка стратегии продвижения бизнеса ООО «Компании «Металл Профиль» на рынок Дальневосточного федерального округа.

## Задачи

- Описать методы стратегического менеджмента, используемые для разработки стратегий выхода и продвижения бизнеса на новых рынках;
- Провести стратегический анализ развития бизнеса ООО «Компании Металл Профиль» на новом рынке ДФО;
- Разработать стратегию продвижения бизнеса на рынок ДФО и провести ее экономическую оценку.

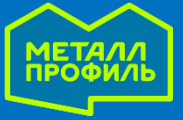
## Объект

ООО «Компания Металл Профиль» основным видом деятельности которого, является производство и продажа продукции из тонколистового проката

## Предмет

Организационно-управленческие и финансово-экономические отношения, связанные со стратегическим продвижением бизнеса на рынок Дальневосточного федерального округа путем открытия обособленного подразделения предприятия.

# Стратегия продвижения бизнеса на рынок дальневосточного федерального округа путем открытия обособленного подразделения предприятия (по материалам ООО «Компания Металл Профиль»)



Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!

Л. Кэррол



**17** производственных комплексов

**75+** офисов продаж

**4 000+** сотрудников

**10 000+** постоянных клиентов

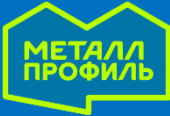


План, что и говорить, был превосходный: простой и ясный, лучше не придумать. Недостаток у него был только один: было совершенно неизвестно, как привести его в исполнение

**Л. Кэррол**



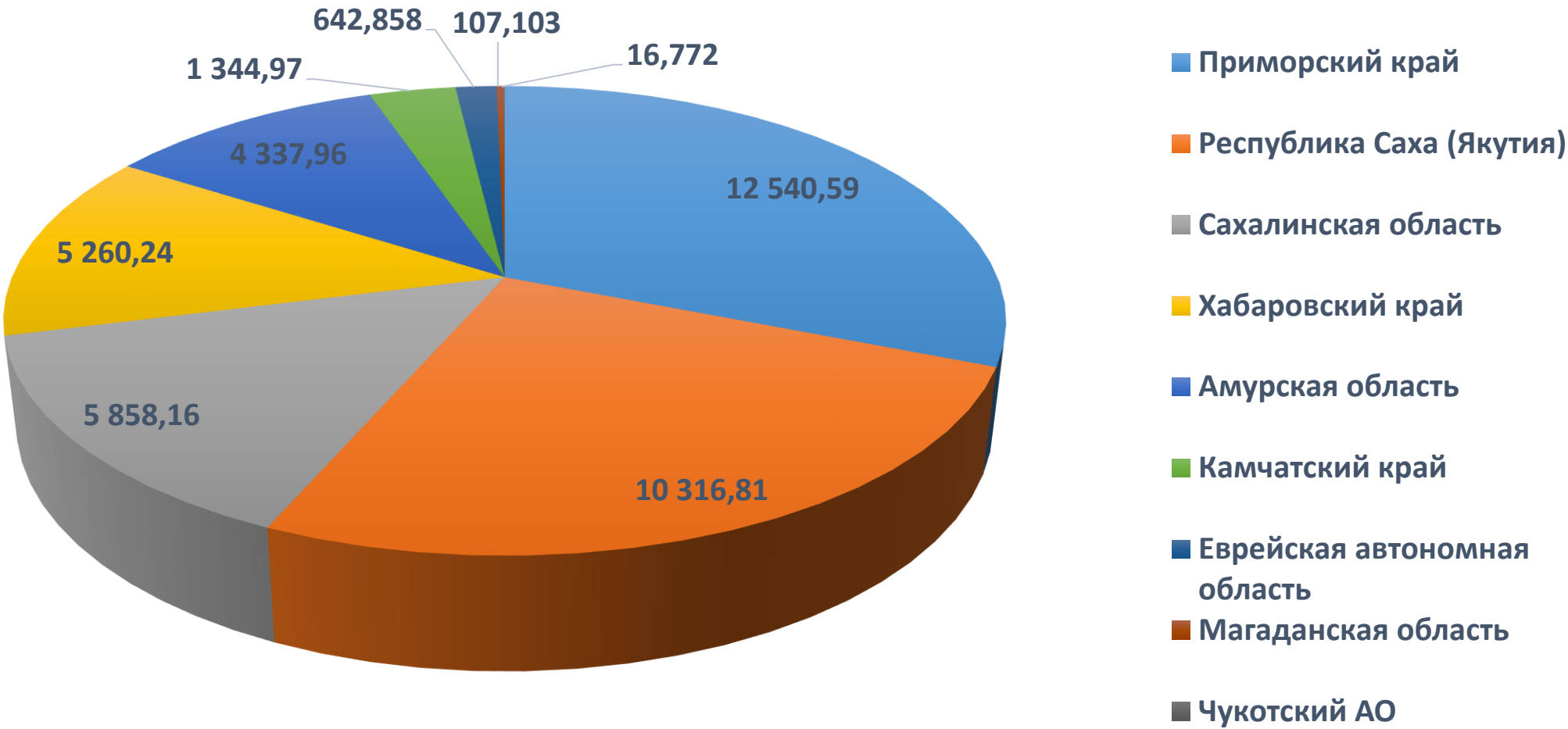
Стратегия продвижения бизнеса на рынок  
дальневосточного федерального округа путем открытия обособленного подразделения предприятия  
(по материалам ООО «Компания Металл Профиль»)



		ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ	
		СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ - S	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ - W
ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ	ВОЗМОЖНОСТИ	<b>SO</b>  1. Создание тендерного отдела на базе офиса НСК 2. Формирование референс-листа на рынке ДФО (реконструкция ДФУ, аэропорт Елизово)	<b>WO</b>  1. Использование альтернативных способов транспортировки для своевременного выполнения заказов 2. Открытие производства в трехлетней перспективе, воспользовавшись программой господдержки
	УГРОЗЫ	<b>ST</b>  1. Разработать программы по удержанию персонала 2. Увеличение мощности собственной линии цинкования и окраски	<b>WT</b>  1. Распределение заказов на сырьё у нескольких поставщиков 2. Формирование запаса складских остатков сырья на заводах и готовой продукции

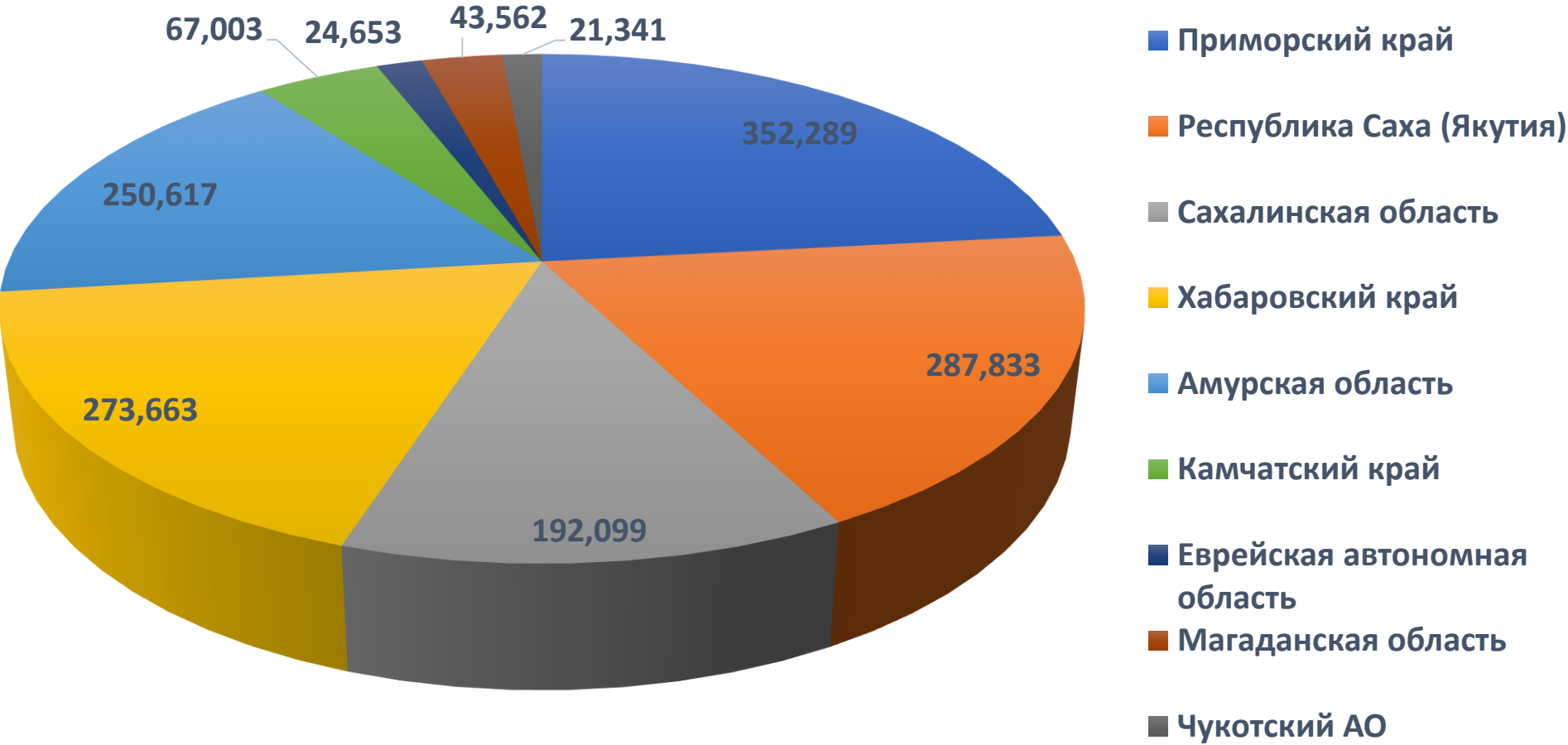


Емкость рынка ОВП, 40 425 тыс. м2





Емкость рынка ТСП, 1 513 тыс. м2





Стратегия продвижения бизнеса на рынок  
дальневосточного федерального округа путем открытия обособленного подразделения предприятия  
(по материалам ООО «Компания Металл Профиль»)



Показатель	Значение
Объем инвестиций	22,768 млн руб
Объем выручки без НДС за 5 лет	2,85 млрд руб
Простой срок окупаемости (PBP)	2 г 10 мес
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	3г 1 мес
Индекс доходности дисконтированных инвестиций	4,06
Ставка дисконтирования с учетом рисков	12,38%
Внутренняя норма доходности (IRR)	78,68%
Чистая текущая стоимость (NPV)	62 млн

## ОП Владивосток – БЫТЬ!!!



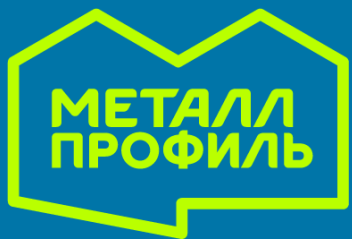
**17** производственных комплексов

**75+** офисов продаж

**4 000+** сотрудников

**10 000+** постоянных клиентов





**Спасибо за внимание!**

