

# Projekt ulepszenia rentowności sprzedaży dla firmy handlowo-usługowej

40 stron, 15 pozycji w bibliografii

Wstęp 3

Rozdział I. IDENTYFIKACJA SYSTEMU 4

1. Interpretacja tytułu 4

2. Opis systemu 5

2.1. Makieta opisu 5

2.2. Raport 6

Rozdział II. DIAGNOZA 14

1. Przedmiot badania 14

2. Kryteria oceny 15

3. Ustalenia diagnostyczne 16

4. Badania porównawcze 17

Rozdział III. DOKUMENTACJA PROJEKTOWA 22

1. Założenia i cele projektu 22

2. Charakterystyka wariantów rozwiązań 22

3. Wybór wariantu racjonalnego 30

4. Ekonomiczna wykładnia zmian 33

Rozdział IV. PROCES WDROŻENIA PROJEKTU 35

1. Koordynacja prac wdrożeniowych 35

2. Harmonogram wdrożenia inwestycji 36

3. Proces kontroli 37

Spis Literatury 38

Spis tablic 39

Spis wykresów 40

**Wstęp**

Celem pracy jest ocena funkcjonowania serwisu ogumienia pod względem wielu aspektów jego działalności i na tej podstawie sporządzenie projektu poprawienia rentowności sprzedaży. W opracowaniu tym wykorzystano wyniki obserwacji własnych, dokumentacje serwisu zwłaszcza w zakresie sprawozdań finansowych oraz dostępną literaturę przedmiotu.

Całość pracy składa się z czterech rozdziałów.

Rozdział pierwszy *Identyfikacja systemu* zawiera dokładną charakterystykę serwisu pod względem prowadzonej działalności, sytuacji finansowej, otoczenia konkurencyjnego, w celu zapoznania czytelnika ze specyfiką przedsiębiorstwa.

Rozdział drugi *Diagnoza* ma na celu ocenę bieżącej sytuacji firmy. W tym celu użyto odpowiednich kryteriów adekwatnych do celu projektu, by zdiagnozować różne obszary obecnego stanu. Jako punkty odniesienia uzyskanych wyników wykorzystano wielkości wzorcowe. W wyniku porównania otrzymanych wskaźników ze wzorcem otrzymano odchylenia, czyli obszary braków, których minimalizacja była jednym z aspektów opracowywania wariantów rozwiązań.

W rozdziale czwartym *Dokumentacja projektowa* zostały opracowane warianty polepszenia rentowności sprzedaży. Przy ich tworzeniu opierano się na wcześniej przyjętych założeniach i celach projektu. Wybór wariantu optymalnego dokonano na podstawie punktowej oceny atrakcyjności rozwiązań. Następnie krokiem było prognozowanie skutków ekonomicznych realizacji najkorzystniejszego wariantu na przestrzeni czterech lat.

Ostatni rozdział *Proces wdrożenia projektu* obejmuje harmonogram realizacji poszczególnych zadań cząstkowych mających miejsce podczas wdrażania projektu oraz proces koordynacji i kontroli wdrożenia.

## **Bibliografia**

*Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa* ( pod redakcją L

Bednarskiego), AE, Wrocław, 2000.

Bednarski L.: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, BWE, Warszawa, 1999.

Carr D., Hard K.: *Zarządzanie procesem zmian w przedsiębiorstwie*, PWN, 1998.

Encyklopedia biznesu (pod redakcją W. Pomykała), Fundacja Innowacji, Warszawa 1998.

Gołębiowski T.: *Zarządzanie strategiczne. Planowanie i kontrola*, Difin, Warszawa 2001.

Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A.: *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*, Difin, Warszawa 2000.

Pęc J.: *Leksykon biznesu*, Placet, Warszawa 1997.

Ridler Ch.: *Zarządzanie projektami i przekształcanie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1994.

Stabryła A.: *Zarządzanie rozwojem firmy*, Wydawnictwo AE, Kraków 1996.

Stabryła A.: *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Jeśli chcesz zamówić pisanie pracy od podstaw, to zapraszamy na stronę [pisanie prac](#) - sprawdzony serwis