



Разработка проекта по организации маркетинговой службы предприятия (на примере ООО "Смолы")

Выполнила:

ФИО

Научный руководитель:

ФИО



ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ

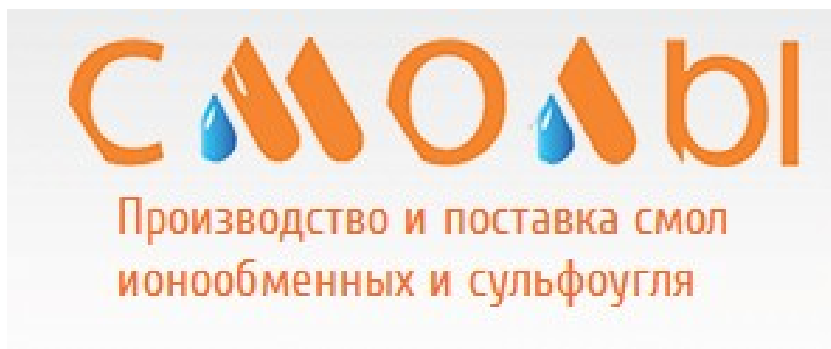
Цель – разработка проекта по организации маркетинговой службы с целью повышения эффективности деятельности ООО «Смолы».

Задачи:

- 1.уточнить сущность маркетинга, ее цели, задачи, функции;
- 2.провести анализ маркетинговой деятельности ООО «Смолы»;
- 3.разработать проект по созданию маркетинговой службы в ООО «Смолы».

Анализ и особенности маркетинга в ООО «СМОЛЫ»

Экономико-правовая характеристика предприятия:



Производимая компанией смола и сульфоуголь очищают воду на государственных и военных предприятиях

- ✓ **ООО «СМОЛЫ»** действует на рынке ионообменных смол и ионообменных технологий с 2000 года
- ✓ **Деятельность:** производство и сбыт ионообменных смол, катионита, анионита
- ✓ **Клиенты:** промышленные предприятия; тепловые и атомные электростанции; частные клиенты
- ✓ **География поставок:** РФ, СНГ, Литва, Латвия, Египет, Кипр
- ✓ **Персонал:** 123 сотрудника

Анализ и особенности маркетинга в ООО «СМОЛЫ»

Экономико-правовая характеристика предприятия:

Основные финансовые показатели деятельности ООО «СМОЛЫ»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				абсолютное, тыс. руб.	относительно е, %
Выручка,руб.	18 755 736,00	17 540 453,00	16 358 569,00	-1 181 884,00	93,26
Себестоимость, руб.	16 880 162,40	15 961 812,23	15 049 883,48	-911 928,75	94,29
Валовая прибыль,руб.	1 875 573,60	1 578 640,77	1 308 685,52	-269 955,25	82,9
Чистая прибыль, руб.	1 395 827,64	1 174 846,15	973 941,74	-200 904,41	82,9
Рентабельность деятельности, %	7,44	6,7	5,95	-0,74	88,89



Анализ и особенности маркетинга в ООО «СМОЛЫ»

Анализ внешней и внутренней среды предприятия:

Матрица SWOT-анализа для ООО «Смолы»

Сильные стороны	Возможности
1. Широкий ассортимент. 2. Популярность торговой марки. 3. Высокое качество продукции. 4. Квалифицированный персонал.	1. Расширение рынков сбыта 2. Повышение спроса на продукцию
Слабые стороны	Угрозы
1. Высокая себестоимость. 2. Недостаточность оборотных средств. 3. Зависимость от внешних кредиторов. 4. Большой объем расходов. 5. Отсутствие службы маркетинга	1. Увеличение конкуренции. 2. Сезонные колебания. 3. Экономический спад. 4. Повышение цен на сырье.

Анализ и особенности маркетинга в ООО «СМОЛЫ»

Анализ маркетинговой деятельности предприятия ООО

Оценка конкурентоспособности маркетинговой деятельности ООО «Смолы»

Фактор конкурентоспособности		ООО Смолы	ОАО Хим – синтез	ОАО Синтез +
I. Продукт				
1	Качество	2	2	1
2	Гарантии	2	2	1
3	Широта ассортимета	1	2	1
4	Глубина ассортимента	3	3	2
5	Дополнительные услуги	1	2	2
II. Цена				
1.	Ценовая конкурентоспособность	2	2	2
2.	Наличие скидок	1	2	1
3.	Возможность получения рассрочки при оплате	1	2	
III Каналы сбыта				
1.	Широта каналов сбыта	2	3	1
2.	Качество посредников	2	1	1
3.	Уровень охвата рынка	2	3	1
IV. Продвижение				
1	Реклама	2	2	1
2	Связи с общественность	1	1	1
3	Имидж предприятия	2	2	1
Всего		24	29	16

Анализ и особенности маркетинга в ООО «СМОЛЫ»

Анализ маркетинговой деятельности предприятия ООО

Результаты сегментного анализа элементов маркетинговой деятельности предприятия ООО «Смолы»

STATISTICA - Workbook1* - [Members of Cluster Number 1 (Критерии)] - [Workbook1* - Members of Cluster Number 1 (Критерии)]

Members of Cluster Number 1 (Критерии)
and Distances from Respective Cluster Center
Cluster contains 6 cases

Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.
C 7	C 8	C 9	C 13	C 14	C 15
Distance	0,578315	0,935559	1,528265	0,935559	2,631483

STATISTICA - [Workbook1* - Members of Cluster Number 2 (Критерии)]

Members of Cluster Number 2 (Критерии)
and Distances from Respective Cluster Center
Cluster contains 6 cases

Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	
C 2	C 3	C 4	C 6	C 11	C 12	
Distance	0,647623	0,622106	0,370066	1,205669	0,780836	0,847594

STATISTICA - [Workbook1* - Members of Cluster Number 3 (Критерии)]

Members of Cluster Number 3 (Критерии)
and Distances from Respective Cluster Center
Cluster contains 3 cases

Case No.	Case No.	Case No.	
C 1	C 5	C 10	
Distance	0,606438	0,580833	1,182540



Анализ и особенности маркетинга в ООО «СМОЛЫ»

Анализ маркетинговой деятельности предприятия ООО

Проблемные моменты, снижающие эффективность функционирования маркетинговой системы предприятия:

1. На предприятии отсутствует современная, эффективно функционирующая маркетинговая служба.
2. На предприятии в недостаточной степени развита система сбора маркетинговой информации, что является следствием отсутствия современной службы маркетинга.
3. Наблюдаются существенные проблемы в таком важном компоненте, как товарная ориентация, которая должна быть согласована с организационной структурой маркетинговой деятельности.



Проект по организации маркетинговой службы в ООО «СМОЛЫ»

Резюме проекта:

Сроки: 15 июня 2016 года – 01 июля 2016 года.

Бюджет: 303 621,21 рублей.

Миссия проекта – Организуем маркетинговую службу на предприятии ООО «Смолы» за счет проведения ее реорганизации, придав ей современное функциональное наполнение для повышения общей эффективности деятельности предприятия.

Цель проекта, соответствующая критериям SMART: организовать маркетинговую службу к 01 июля 2016 года и поднять ее эффективность не менее чем на 6%.

Риски: финансовый, кадровый, организационный .

Проект по организации маркетинговой службы в ООО «СМОЛЫ»

Содержание проекта:

Модернизированная служба маркетинга ООО «Смолы»

Модернизированная служба маркетинга

Руководитель отдела маркетинга

Маркетологи - аналитики

Менеджер по рекламе и связям с общественностью

Менеджер по развитию рынков сбыта

Менеджер по управлению товарной маркой

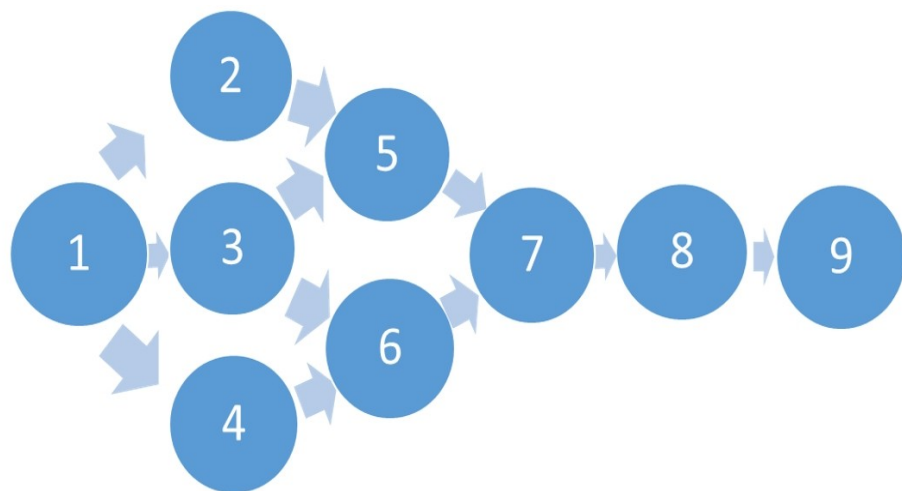
№	Наименование должности	Штатные ед., чел.
1	Руководитель отдела маркетинга	1
2	Маркетолог - аналитик	2
3	Менеджер по рекламе и связям с общественностью	1
4	Менеджер по развитию рынков сбыта	1
5	Менеджер по управлению товарной маркой	1
Всего		6

Бюджета затрат -2 975 250,56 руб.

Проект по организации маркетинговой службы в ООО «СМОЛЫ»

Содержание проекта:

Сетевой график работ по продвижению проекта



№	Наименование работы	Кол-во дн.
1	Планирование проекта	2
2	Разработка документальной базы и служебных инструкций	3
3	Уточнение и утверждение проекта	1
4	Подбор персонала	4
5	Подготовка помещения (косметический ремонт)	8
6	Закупка мебели и необходимого оборудования	2
7	Установка оборудования	2
8	Тестирование с внесением корректировок	1
9	Начало работы отдела	1



Проект по организации маркетинговой службы в ООО «СМОЛЫ»

Содержание проекта:

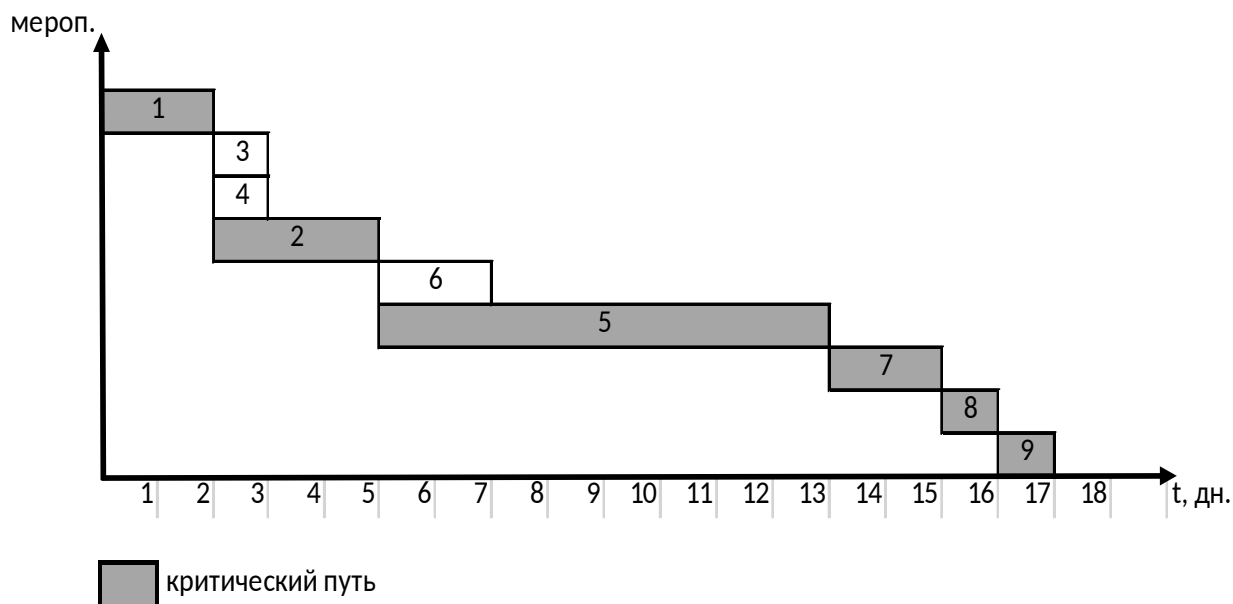


Диаграмма Ганта

Проект по организации маркетинговой службы в ООО «СМОЛЫ»

Оценка эффективности проекта:

Направления совершенствования	Планируемое увеличение чистой прибыли, (%)	Расчет прибыли	Результат расчета (руб.)
Внедрение современной организационной структуры маркетинга	5,0	$974,0 \times 0,05$	48,7
Структурирование маркетинговых подразделений организации	3,0	$974,0 \times 0,03$	29,22
Организация группы маркетинговых исследований	2,0	$974,0 \times 0,02$	19,48
Планирование маркетинга	5,0	$974,0 \times 0,05$	48,7
Создание отдела рекламы	3,0	$974,0 \times 0,03$	29,22
Повышение качества обслуживания покупателей	2,0	$974,0 \times 0,02$	19,48
Всего			194,8



Разработка проекта по организации маркетинговой службы предприятия (на примере ООО "Смолы")

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!