

Выполнил:

студент гр. в43702/23

Андреева К.Д. Andreeva K.D.

Руководитель: доц. К.Э.Н.

Карлюков Л.Ю. Korlukov L.Y.



Роль рекламной кампании в деятельности сетевого торгового предприятия



ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ:

- **Цель:** разработка рекламной кампании, способствующей улучшению сбыта парфюмерно-косметической продукции, укреплению позиций на российской рынке.
- **Задачи:**
 - рассмотреть особенности организации розничной сетевой торговли;
 - - изучить теоретические основы рекламной деятельности;
 - - выявить этапы планирования рекламной кампании;
 - - дать подробное описание компании, её место на российском рынке парфюмерии и определение её конкурентоспособности;
 - - разработать методику проведения рекламной кампании.



Характеристика сетевой торговой компании:

Компания ООО «РивГош» является одним из лидеров на парфюмерном рынке России.

«РивГош» уже не один год уверенно занимает ведущие позиции среди действующих парфюмерно-косметических магазинов.

Известная российская компания сеть магазинов парфюмерии и косметики, которая существует на отечественном рынке с 1995г.

Сегодня компания насчитывает более 200 магазинов по всей России с центральным офисом в Санкт-Петербурге и представительством в Москве. В компании трудятся более 5000 человек.

Анализ конкурентной среды компании:

Рейтинг популярности парфюмерных сетей:

1. «Рив Гош» - 73 %
2. Л'Этуаль - 58 %
3. IledеBeaute
4. Ив Роше ,SEPORA, не превышает 8%.

Оценка качества двух конкурирующих сетей:

- «Рив Гош» (19%)
- «Л'Этуаль»(22%).

Анализ конкурентной среды компании:

Показатель конкурирующих фирм:

	Название фирм	Рив Гош	Л'Этуаль	Иль де Боте
	Конкурентный показатель			
1	Ассортимент товаров	+++	+++	+
2	Известность в регионе	+++	++	-
3	Распространение магазинов сети в регионе	+	+++	+
4	Доступность цен на товар	+++	++	+
5	Качество продаваемых товаров	+++	++	+
6	Качество обслуживания	++	+++	+
7	Наличие предлагаемых дополнительных услуг	+	+++	+

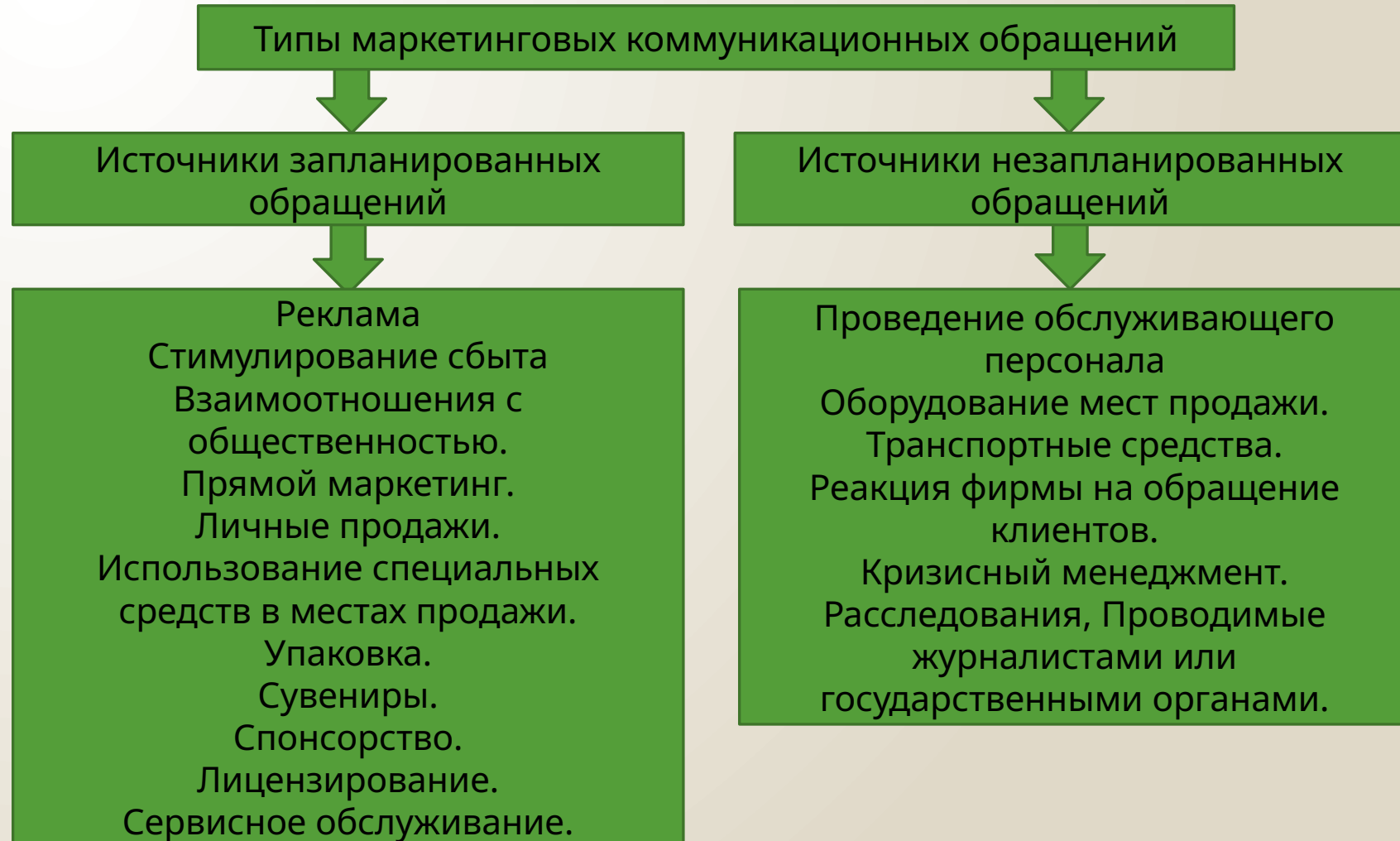
Состояние рекламной деятельности компании.:

Факторы оказывающие влияние на покупательское поведение:



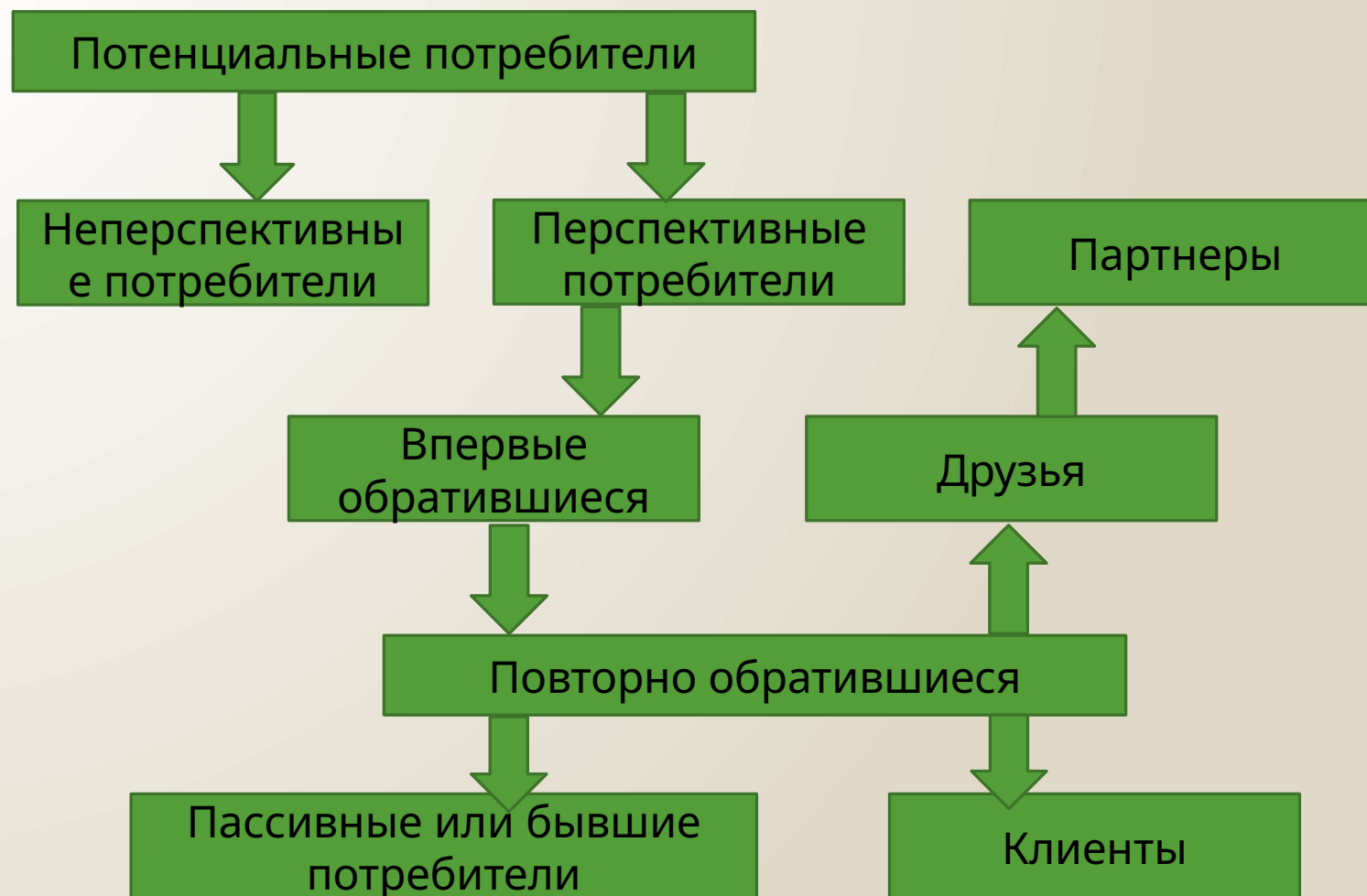
Состояние рекламной деятельности компании.:

Комплекс маркетинговых коммуникаций :



Опыт реализации правового образования в практике современной школы:

Процесс приобретения приверженных потребителей:





Основные направления рекламной кампании предприятия Рив Гош:

Основные цели проведения рекламной кампании:

- внедрение на рынок новых товаров, услуг,
- стимулирование сбыта товаров,
- переключение спроса с одних товаров на другие,
- создание благоприятного образа ООО «Рив Гош»,
- обеспечение устойчивости представлений у покупателей и партнёров о товаре и самой фирме.

Основные направления рекламной кампании предприятия Рив.Гош;

Оценка эффективности торговой марки:



Спасибо за внимание!