

ВУЗ

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему:
«ТЕМА»

Выполнил:

фио

Научный руководитель:

фио

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ РАБОТЫ

Цель – изучение маркетинговой деятельности на предприятии.

Задачи:

- исследовать систему управления маркетингом на предприятии
- провести SWOT-анализ для предприятия
- разработать рекомендации по совершенствованию системы управления маркетингом на предприятии

Маркетинг-кейсы компании

товарная

реклама возможностей

информативно-
напоминающая реклама

рациональная

региональная

печатная реклама,
реклама в СМИ,
рекламные подарки,
прямую и почтовую
рекламу, наружная
реклама

Главные задачи отдела маркетинга и рекламы

доводить до сведения
клиентов о продукции
предприятия, применяя
разные медиаканалы:
телереклама, пресса,
радиовещание, наружная
реклама и др.

рост количества клиентуры в
результате усиления рекламы

Основные направления для достижения цели



Мультиформатная операционная модель

Лучшее ценностное предложение.

Органическое развитие

Высокая эффективность операций и инвестиций

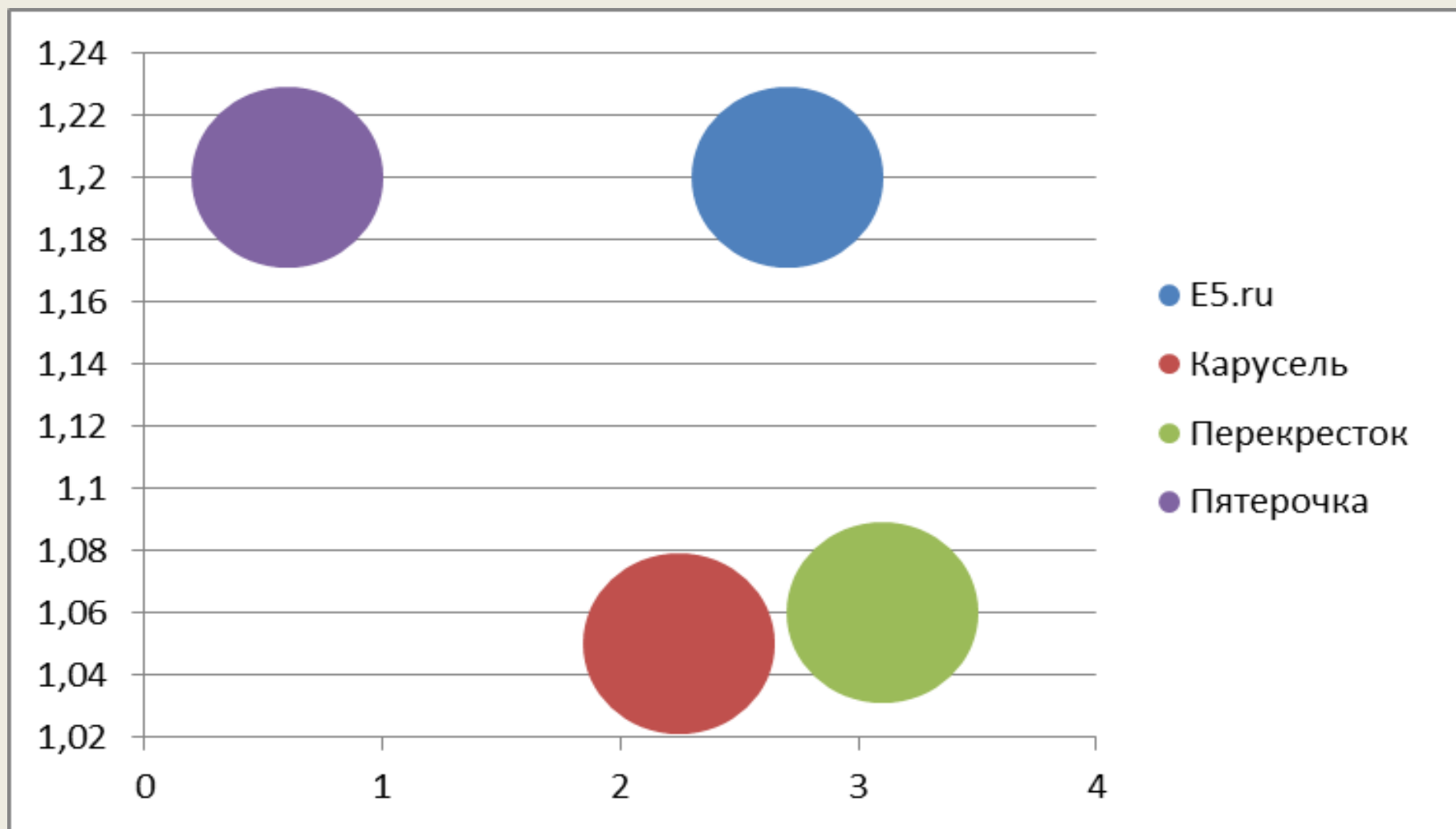
Опережающие инновации

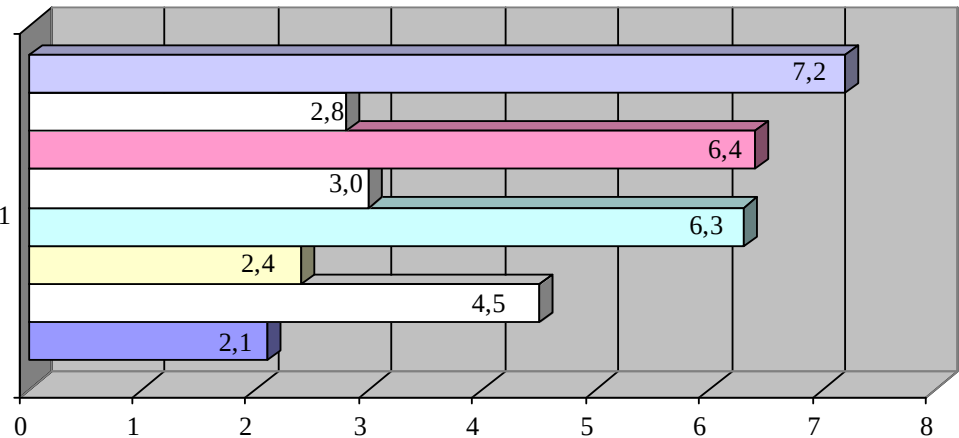
Непродовольственные товары	Продовольственные товары
Посуда/ Декор/ Аксессуары для животных/ Автомобильные товары/ Товары для ремонта DIY	Кофе, какао/ Чай/ Корм для животных/ Детское питание/ Диабетические продукты, мед, орехи/Соусы, горчица, хрен, уксус, специи/ Консервация/ Крупы, зерновые, сахар, соль, сухие смеси/ Растительное масло, макаронные изделия, продукты быстрого приготовления/ Шоколад,конфеты, сладости/ Печенье, вафли, пряники/ Восточные сладости, чипсы, картофельные чипсы, сухие завтраки
Одежда / текстиль для дома	Лимонады/ газировка, вода/ соки, нектары/ пиво/ крепкие напитки/ водка/ вина/ вермуты, вина игристые, шампанское
Товары для сада/ для спорта/ сезонные товары	Мясные деликатесы, колбаса/ Хлеб и свежие хлебобулочные изделия/ Торты/Сыр/ Яйца/ Молоко
Бытовая техника и электроника/ игрушки/ товары для новорожденных/ книги/ пресса/ бытовые принадлежности/ товары для хранения	Охлажденные рыба и морепродукты/ Мясо и мясные продукты/ Птица
Моющие средства/ Детская гигиена/ Целлюлозная и ватная продукция/ Хозяйственные принадлежности/ Уход за полостью рта	Фрукты/ Овощи

Непродовольственные товары	Продовольственные товары
Книги/ диски/пресса/ билеты / посуда /декор / бытовая техника / сезонные товары / товары для домашних животных / ТВ, Медиа и акссесуары / товары для дома	Лимонады/ газировка/ вода/ соки, нектары/ Водка/ Табак/ Пиво/ САП/ Крепкий алкоголь/ Вино, вермуты, вина игристые, шампанское
Товары для сада/ для спорта/ игрушки/ товары для новорожденных / текстиль для дома /одежда / товары для ремонта DIY / автомобильные товары	Кофе/ Какао/ Чай/Сухие завтраки/ Соусы/ Специи/ Консервация/ Крупы/ соль/ сахар/ сухие компоненты для выпечки/ масло/ макароны/ мука
Моющие средства; Детская гигиена; Целлюлозная и ватная продукция; Хозяйственные принадлежности	Конфеты/ Шоколад/ Шоколадные конфеты, наборы/ Жевательная резинка/ Кондитерские изделия, торты, пирожные, вафли, печенье, кексы, рулеты/ Хлеб/ Хлебобулочные изделия/ Пироги/ Свежие торты
Средства по уходу за лицом, телом, уход за полостью рта, средства для ухода за волосами, средства личной гигиены, парфюмерия	Замороженные продукты/Мороженое / полуфабрикаты/Яйцо/Масло сливочное/ маргарин/ майонез/ Готовая кулинария/ Молоко/ Молочные/Творожные продукты

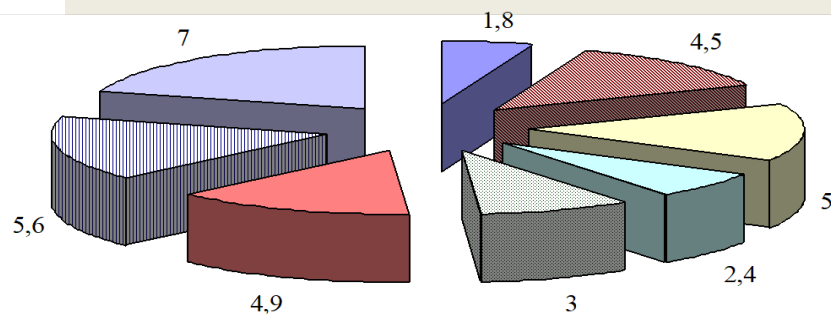
Продовольственные товары	Непродовольственные товары
Одежда / текстиль для дома, товары для сада / сезонные товары, бытовая техника и электроника, промтовары и сезонные товары	Крепкий алкоголь и вино, табак, безалкогольные напитки/ Основные продукты (продукция быстрого приготовления; макаронные изделия; масло растительное; корма для животных; мука; сахар; соль; крупы)/ Шоколад; конфеты; восточные сладости; чипсы; сухие завтраки; зефир; мармелад; пастила; жевательная резинка/ Печенье; вафли; выпечка; пряники; чай; кофе; какао
Косметика и чистящие средства	Консервация / Соусы / Специи / Диабетическое питание / мед / орехи / сухофрукты / пищевые концентраты/ Фрукты/Ягоды (Бананы, косточковые, яблоки, ягоды, соленья)

Матрица БКГ "X5 Retail Group"





- Хорошее впечатление со стороны партнёров
- Низкие издержки за счёт экономии
- Превосходные технологические навыки
- Большой опыт
- Умение избежать сильного давления со стороны конкурентов
- Экономия на масштабах производства
- Хорошее впечатление, сложившееся у клиентов о компании
- Полная компетентность в ключевых вопросах



- Вертикальная интеграция
- Способность обслужить дополнительные группы потребителей или выйти на новые сегменты рынка
- Новые предложения со стороны финансовых организаций
- Ослабление позиции фирм конкурентов
- Появление новых технологий
- Пути расширения перечня услуг чтобы удовлетворить больше потребителей
- Внедрение информационных технологий
- Увеличение числа клиентов в прежнем сегменте рынка

Сочетание факторов среды как оценка слабых сторон X5 Retail Group

Слабые стороны предприятия	Значимость, балл (0-10)	Вероятность наступления в течение года, балл (0-1)	Результат, сумма баллов
Отсутствие чёткого стратегического направления развития	9	0,8	7,2
Внутренние производственные проблемы	7	0,8	5,6
Низкая производительность из-за нехватки времени на принятие управленческих решений	10	0,8	8,0
Недостаток в постоянном штате специалистов	7	0,5	3,5
Нет рекламы на рынке о компании	6	0,5	3,0
Неудовлетворительная маркетинговая деятельность	4	0,6	2,4
Недостаток денег на финансирование необходимых изменений в стратегии	8	0,6	4,8

Структура оценки возможностей и угроз X5 Retail Group



Оценка возможностей				Оценка угроз			
Сила	Значимость, баллы	Вероятность наступления баллы	Результирующая оценка	Угроза	Значимость, баллы	Вероятность наступления баллы	Результирующая оценка, сумма баллов
Умение избежать сильного давления со стороны конкурентов	4	0,9	3,6	Выход на рынок новых конкурентов	9	0,8	7,2
Улучшение отношений с поставщиками	6	0,9	5,4	Медленный рост рынка	6	0,8	4,8
Низкие издержки за счёт экономии	3	0,9	2,7	Неблагоприятное изменение курсов иностранных валют	5	0,9	4,5
Расширение видов услуг	7	0,9	6,3	Высокая зависимость от снижения спроса и этапа жизненного цикла предприятия	8	0,6	4,8
Полная компетентность в ключевых вопросах	8	0,6	4,8	Растущие требования потребителей и поставщиков	9	0,9	8,1
Превосходные технологические навыки	8	0,7	5,6	Изменение потребностей	8	0,5	4

Основные рекомендации



Нацеленность на достижение конечного практического результата производственно-сбытовой деятельности

Концентрация исследовательских, производственных и сбытовых усилий на решающих направлениях маркетинговой деятельности

Направленность предприятия не на сиюминутный, а на долговременный результат маркетинговой работы

Применение в единстве и взаимосвязи стратегии и тактики активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей с одновременным целенаправленным воздействием на них

Изменение организационной структуры службы маркетинга

«ТЕМА»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!