

Слайд 1

Уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«Совершенствование системы маркетинга коммерческой организации (на примере "ООО Вектор-Транс")»**

Актуальность темы обусловлена тем, что деятельность организаций в условиях меняющейся конкурентной среды требуют от каждого производителя, бизнесмена, менеджера постоянного совершенствования предпринимательской деятельности, связанной с созданием, распределением и потреблением товаров и услуг.

Слайд 2

Цель работы - на основе современных положений теории хозяйственного управления проанализировать эффективность системы маркетинга ООО «Вектор-Транс» и разработать рекомендации по ее совершенствованию.

Для достижения цели необходимо решить ряд задач, они представлены на слайде.

Слайд 3

В первой части работы рассмотрены теоретические основы совершенствования системы маркетинга коммерческой организации. Сделан вывод, что традиционный подход к эволюции концепций маркетинга представлять, как эволюцию концепций управления организациями. Необходимо дополнить интегрированный маркетинг положениями внутреннего маркетинга. Структурировать и дополнить известные подходы об эволюции концепций маркетинга новыми представлениями о стоимостном и холистическом маркетинге.

Слайд 4

Вторая часть работы посвящена анализу системы маркетинга ООО «Вектор-Транс». Аппарат управления ООО «Вектор-Транс» представляет собой систему взаимосвязанных органов и работников управления.

Органами управления ООО «Вектор-Транс» являются: общее собрание учредителей и единоличный исполнительный орган (Генеральный Директор). Общее

собрание учредителей является высшим органом управления ООО «Вектор-Транс».

Слайд 5

В целом можно отметить, что ООО «Вектор-Транс» является динамично-развивающейся компанией. Динамика показателей основного вида деятельности за период 2013 – 2015 г.г. в целом положительная, что свидетельствует о достаточно стабильном финансовом состоянии ООО «Вектор-Транс», управление финансово-хозяйственной деятельностью в целом осуществлялось эффективно.

Однако, наряду с этим, на предприятии за исследуемый период произошло снижение показателей рентабельности. Это свидетельствует о наличии некоторых проблем в управлении финансовыми ресурсами исследуемого предприятия.

Слайд 6

Оценка эффективности системы маркетинга ООО «Вектор-Транс» показала, что отдел маркетинга занимает одно из ключевых мест в ООО «Вектор-Транс». Основной объем продаж ООО «Вектор-Транс» приходится на индустриальное оборудование АНУ «Weger», «Ballu», «Аэроблок» (33%). Это каркасно-панельные установки и центральные кондиционеры, которые предназначены для применения в системах воздушного отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха.

Темп роста рынка индустриального оборудования АНУ низкий и составит по прогнозам аналитиков порядка 9%-11% (2016-2017 г.г.), однако резкого изменения долей по сегментам не ожидается.

Процесс замещения импортного оборудования отечественным практически завершен, при этом доля импортного оборудования на сегодня составляет порядка 20% и практически не изменится.

Слайд 7

В 2009г. на российском рынке была представлена система VRF Electrolux SVM, отличавшаяся высокими показателями энергоэффективности, широкими возможностями для проектирования и легкостью установки. Весной 2014г. стартовали продажи революционной серии VRF-систем Electrolux STEP FREE, которая стала воплощением современных японских технологий и шведских стандартов разработки энергоэффективных продуктов (самый высокий показатель в отрасли - ERR до 6,8;

COP до 7,4). Кроме того, автоматика Step Free позволяет легко интегрировать VRF в систему интеллектуального управления зданием (BMS).

Слайд 8

Для того чтобы выявить факторы, которые могут оказывать существенное влияние на деятельность ООО «Вектор-Транс» и ее перспективу развития, необходимо провести STEP-анализ. Установлено, что Самыми значимыми из представленных факторов являются политические и экономические в виду введения санкций мировым сообществом в отношении Российской Федерации, потому что во время нестабильной экономической ситуации, экономических кризисов одна из первых статей расходов, которая «урезается» на предприятиях - это расходы на проведение маркетинговых исследований.

Анализ вышеизложенного материала позволил прийти к выводу о наличии следующих недостатков в системе маркетинга ООО «Вектор-Транс»:

- отсутствует реклама продукции;
 - не развита работа с интернет-магазинами;
- не совершенствуются методы стимулирования продаж и продвижения товара.

Слайд 9

По результатам анализа в 3 главе выпускной квалификационной работы были разработаны следующие пути совершенствования системы маркетинга ООО «Вектор-Транс» посредством внедрение новых методов стимулирования (продвижения) продукции:

- дополнительное обучение сотрудников отдела маркетинга;
- организация фотопрезентаций;
- рекламирование в специализированных журналах;
- организация распространения полиграфического материала о компании,
- создание сайта.

План - график программы по совершенствованию системы управления сбытом ООО «Вектор-Транс» представлен на слайде.

Также в раздаточном материале представлен График Ганта реализации проекта.

Слайд 10

Прогнозные расходы на реализацию мероприятий по совершенствованию сбытовой деятельности ООО «Вектор-Транс» и Ежемесячные затраты на реализацию мероприятий по улучшению сбытовой деятельности ООО «Вектор-Транс» представлены в раздаточном материале.

Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что запланированные расходы по совершенствованию системы маркетинга ООО «Вектор-Транс» окупаются уже в первом месяце.

Иными словами, вышеуказанные данные свидетельствуют о целесообразности практической реализации мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности ООО «Вектор-Транс».

Слайд 11

Таким образом, цель работы - «Совершенствование системы маркетинга коммерческой организации (на примере "ООО Вектор-Транс")» - достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.