

1. Слайд
Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!
Тема моей выпускной квалификационной работы - **МАРКЕТИНГ ПРОЕКТА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ООО ИД «ТУРБИНСКО»**.
Актуальность темы обусловлена тем, что система маркетинга необходима компании для обеспечения конкурентоспособности в условиях равновесия рынков.
2. Слайд
Цель работы - исследование и улучшение маркетинговой деятельности компании ООО Издательский Дом «Турбинское».
3. Слайд
В первой главе работы рассматривается роль компании маркетинга в управлении проектом. Анализ основных понятий проектного менеджмента показал, что Проектное предприятие характеризуется:
- направленностью на достижение определенных уникальных целей и конкретных результатов, скоординированным выполнением многочисленных взаимосвязанных действий,
- ограниченной протяженностью во времени, с определенной датой начала и конца.
Обобщенная классификация проектов по основным формам деятельности по составу и структуре проектов и его предметной области проекта, по масштабу, по длительности, по степени сложности.
4. Слайд
Роль комплекса маркетинга проекта велика. Комплекс маркетинга — набор подпадающих под контроль различных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вывести продукцию успешно на рынок со стороны основного рынка.
В комплекс маркетинга входят все, что фирма может предпринять для оказания воздействия на спрос своего товара. Многочисленные возможности можно объединить в четыре основные группы: товар, цена, место распространения и стимулирование.
5. Слайд
Во второй главе рассматривает маркетинг проекта на примере конкретной организации. Объектом исследования нашего исследования выступает процесс функционирования и маркетинговой деятельности издательства «Турбинское». Краткая характеристика организации. Издательский дом «Турбинское» был основан в 1993 году.
В задачи компании входит удовлетворение запросов заказчиков, прежде всего, обращая особое внимание на профессионализм, добросовестность, и индивидуальный подход при работе с клиентами.
Издательский дом «Турбинское» выпускает несколько изданий для профессионалов туристической отрасли - журналы «Турбинское», «Турбинское на Северо-Западе», «Взгляд из Далека», «Суровый бой», «Летающая Гостиничный бизнес» и др.
ИД «Турбинское» по своей организационно-правовой форме является обществом с ограниченной ответственностью и действует на основании Устава.
Организационная структура управления издательства «Турбинское» - линейно-функциональная.
6. Слайд
Анализ экономических показателей показал, что выручка от продаж продукции в 2012г. по сравнению с 2011г. увеличилась на 1628 т.р., а в 2013г. по сравнению с 2012г. – на 2779. Себестоимость увеличилась в 2012г. – на 2149 т.р., в 2013г. – на 1443 т.р.

- Прибыль от продаж продукции в 2012г. по сравнению с 2011г. увеличилась на 665 т.р., в 2013г. по сравнению с 2012г. снизилась на 520 т.р.
Чистая прибыль предприятия в течение анализируемого предприятия повышается, что свидетельствует о росте результативности деятельности предприятия.
7. Слайд
Проект, который планируется реализовать на базе издательства, характеризуется следующими понятиями
Проект компании ИД «Турбинское» предполагает создание и организацию деятельности туристического ресурса, включающей в себя элементы информационно-аналитического характера.
Цель проекта заключается в предоставлении профессионалами рынка уникальной отраслевой информации прикладного характера для использования в повседневной деятельности, обмен практическим опытом между руководящими отделов, начальниками, менеджерами по продажам различных профилей деятельности в области туристического и корпоративного бизнеса.
Миссия проекта - создание лучшего в Российском сегменте ресурса, объединяющего профессионалов туристической индустрии в едином пространстве.
8. Слайд
В соответствии со стратегической целью были сформулированы текущие цели проекта, продукты проекта и команда проекта. Стратегические задачи по ключевым составляющим проекта представлены на слайде.
9. Слайд
Разработка структуры проекта включает разработку дерева целей. Это дерево, начинающееся на стратегической цели, разбивается на подцели следующего уровня. Дерево целей для проекта издательства представлено на слайде.
10. Слайд
Разработанная сетевая модель – ориентированный граф, отображающий последовательность выполнения работ, представлен на слайде 10. Модель разработана на основе структуры развития работ.
11. Слайд
Важным элементом при подготовке к реализации проекта является составление SWOT-матрицы и определение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз.
12. Слайд
Бюджет маркетинговой программы: с 01.09.2013 г. по 30.12.2013 г. составляет порядка 194157 рублей. И включает такие статьи, как:
• Поиск поставщиков информации и заключение с ними договора на обслуживание
• Внедрение нового ПО
• Изучение цен конкурентов на российском рынке
• Реклама услуг по продвижению товаров и услуг
• Реклама услуг по трудоустройству
• Обучение персонала методам активной продажи
• Создание промо-материала
Структура затрат каждого из этапов представлена на слайде.

13. Слайд
Расчет показателей коммерческой эффективности производится без учета ликвидационной стоимости объекта. Коммерческая эффективность проекта характеризуется следующими показателями.
Рентабельность активов в конце проекта составит 85%
Прибыльность продаж (начиная с 4 месяца проекта) составит – 35%
Простой срок окупаемости проекта – 0,7 лет
Норма доходности потока инвестиционных затрат – 134%
Таким образом, проект считается перспективным с экономической точки зрения и рекомендован для внедрения на базе издательства «ТУРБИНСКО».
14. Слайд
В ходе подготовки работы были реализованы следующие задачи:
1. определены цели и миссия проекта,
2. определены стратегические задачи по каждому направлению проекта,
3. выявлены основные возможные риски проекта,
4. проанализированы конкурентоспособности компании,
5. проанализированы факторы внешней и внутренней маркетинговой среды предприятия,
6. выделены актуальная стратегия для компании,
7. сформирован бюджет и представлено экономическое обоснование эффективности проекта,
8. предложены рекомендации по осуществлению реализации маркетинга проекта.

Спасибо за внимание!