

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Кафедра маркетинга

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА – БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**на тему: Анализ и совершенствование
коммуникативной политики предприятия
в сети Интернет (на примере ООО ПК «Венткомплекс»)**

*Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль: «Интернет маркетинг»*

**Ф.И.О студента-дипломника: Строгонова Ирина Юрьевна
Руководитель: Логвинов Константин Владимирович**

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

Целью данной работы является анализ и совершенствование коммуникативной политики предприятия в сети Интернет на примере ООО ПК «Венткомплекс».

Задачи:

- изучить понятие и виды коммуникативной политики предприятия;
- рассмотреть методы и инструменты коммуникативной политики предприятия в сети Интернет;
- определить этапы разработки и реализации коммуникативной политики предприятия в сети Интернет;
- проанализировать конкурентную среду и маркетинговую деятельность ООО ПК «Венткомплекс»;
- проанализировать организацию и оценить эффективность коммуникативной политики ООО ПК «Венткомплекс» в сети Интернет;
- разработать направления совершенствования коммуникативной политики предприятия в сети Интернет и оценить эффективность предложенных мероприятий.

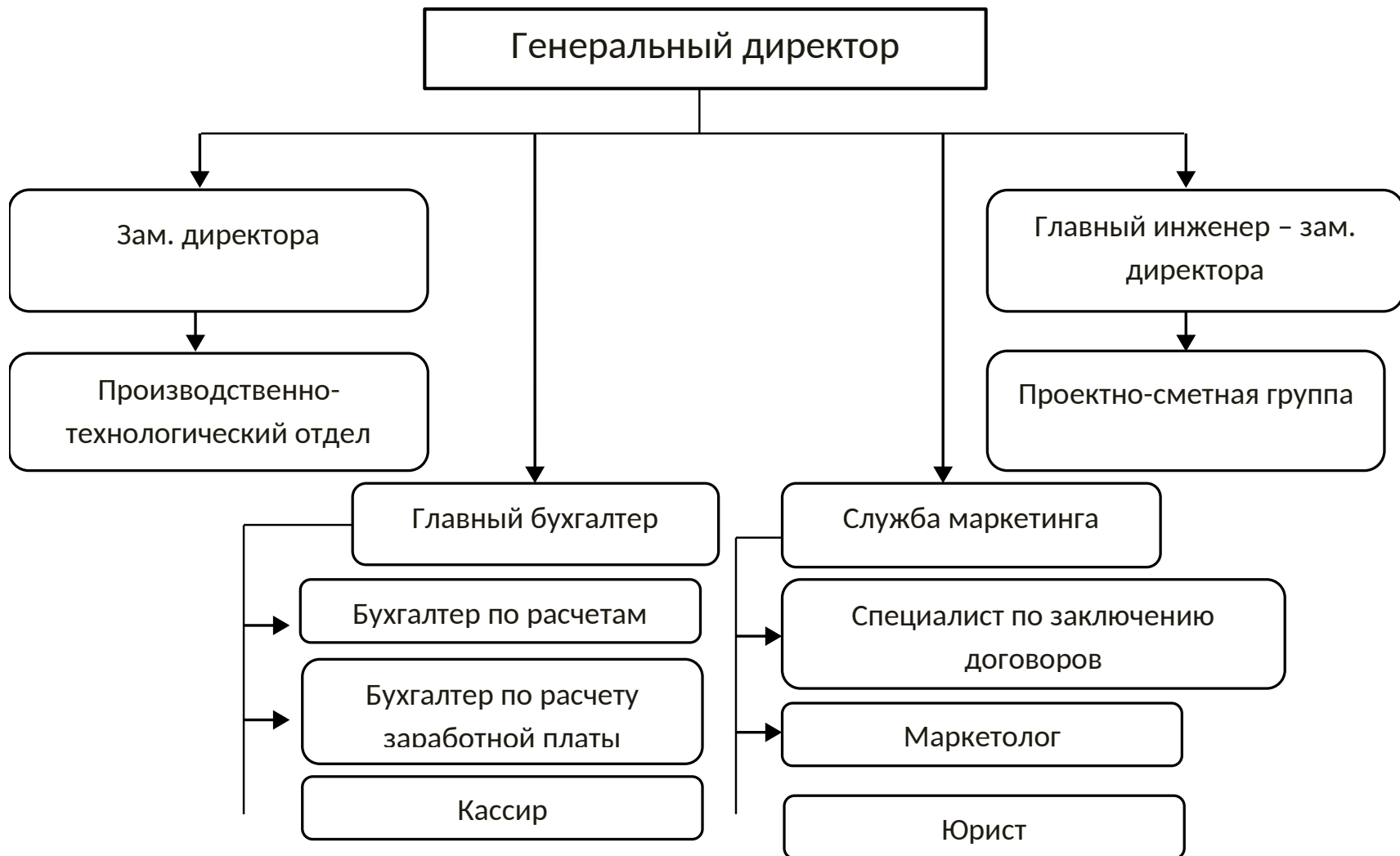
МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ



Основные инструменты маркетинговых коммуникаций в Интернете

Реклама	Стимулирование сбыта	Связи с общественностью
Web-сайт компании	Конкурсы, игры, розыгрыши, лотереи	Публикации материалов на web-сайте компании
Баннерная, текстовая реклама и реклама, использующая возможности средств мультимедиа	Премии, призы и подарки	Публикации материалов и новостей в СМИ Интернета, на специализированных и тематических сайтах
Регистрация сайта в каталогах и индексация сайта поисковыми системами	Пробные образцы, демонстрационные версии	Проведение маркетинговых мероприятий с их активным освещением в Интернете
Реклама при помощи электронной почты	Купоны	Участие в конференциях
Реклама в списках рассылки, конференциях и на досках объявлений	Скидки	Спонсорство

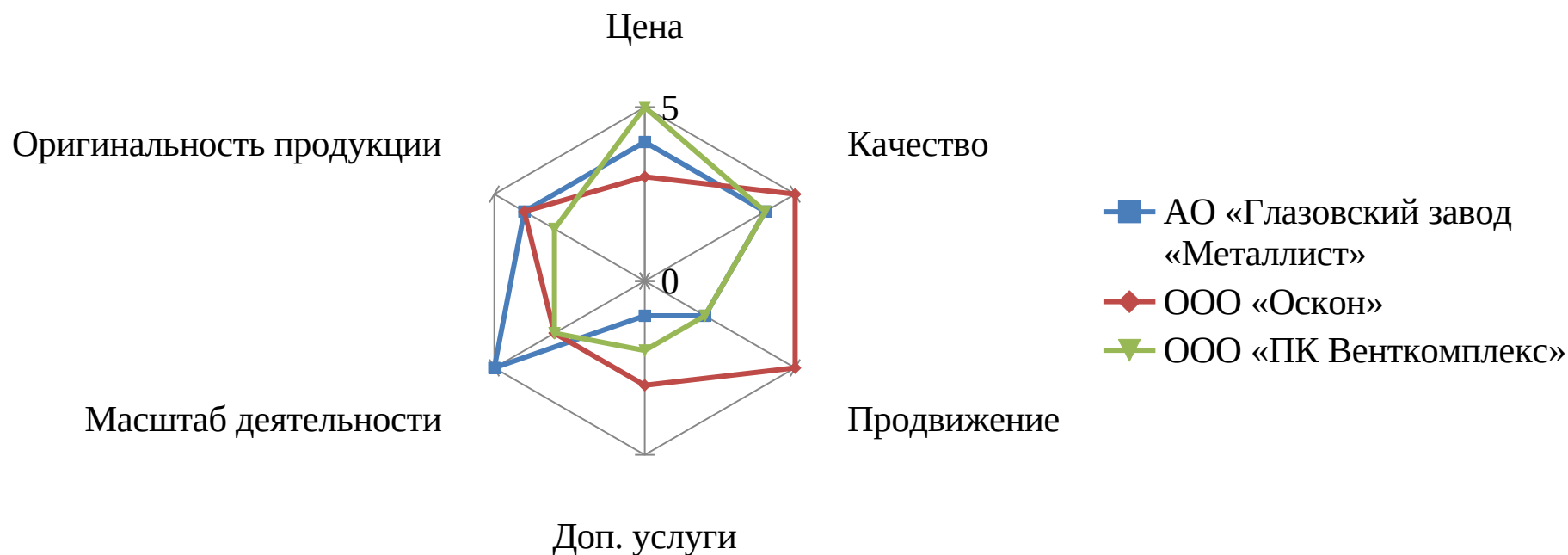
Организационная структура управления ООО «ПК Вент комплекс»



Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО ПК «Венткомплекс»

Показатели	2019	2020	2021	Абс. откл.		Темп роста, %	
				2020-2019	2021-2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1 Выручка от реализации продукции (услуг), тыс. руб.	245967	238633	216608	-7334	-22025	97,02	90,77
2 Среднесписочная численность работающих, чел.	81	81	83	0	2	100,00	102,47
3 Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. руб.	3037	2946	2610	-91	-336	97,02	88,58
в т.ч. на 1 рабочего	2633	2477	2158	-156	-319	94,07	87,12
4 Фонд оплаты труда, тыс. руб.	42206	44006	45141	1801	1135	104,27	102,58
5 Среднегодовой уровень оплаты труда, тыс. руб.	521,06	543,29	543,87	22	1	104,27	100,11
6 Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	21503	22217	18697	715	-3520	103,32	84,16
7 Фондоотдача, руб./руб.	11,44	10,74	11,59	-1	1	93,90	107,86
8 Фондоемкость, руб./руб.	0,09	0,09	0,09	0	0	106,50	92,71
9 Себестоимость продукции (услуг), тыс. руб.	140685	146687	150470	6002	3783	104,27	102,58
10 Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	0,57	0,61	0,69	0	0	107,47	113,01
11 Прибыль от продаж, тыс. руб.	14523	16443	19768	1920	3325	113,22	120,22
12 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	8744	10891	12294	2147	1403	124,55	112,88
13 Рентабельность: продукции, % производства, % продаж, %	9,90	10,93	13,14	1,03	2,21	110,37	120,22
	13,84	12,21	10,37	-1,63	-1,84	88,20	84,90
	5,90	6,89	9,13	0,99	2,24	116,70	132,45

Карта конкурентов ООО «ПК Венткомплекс»



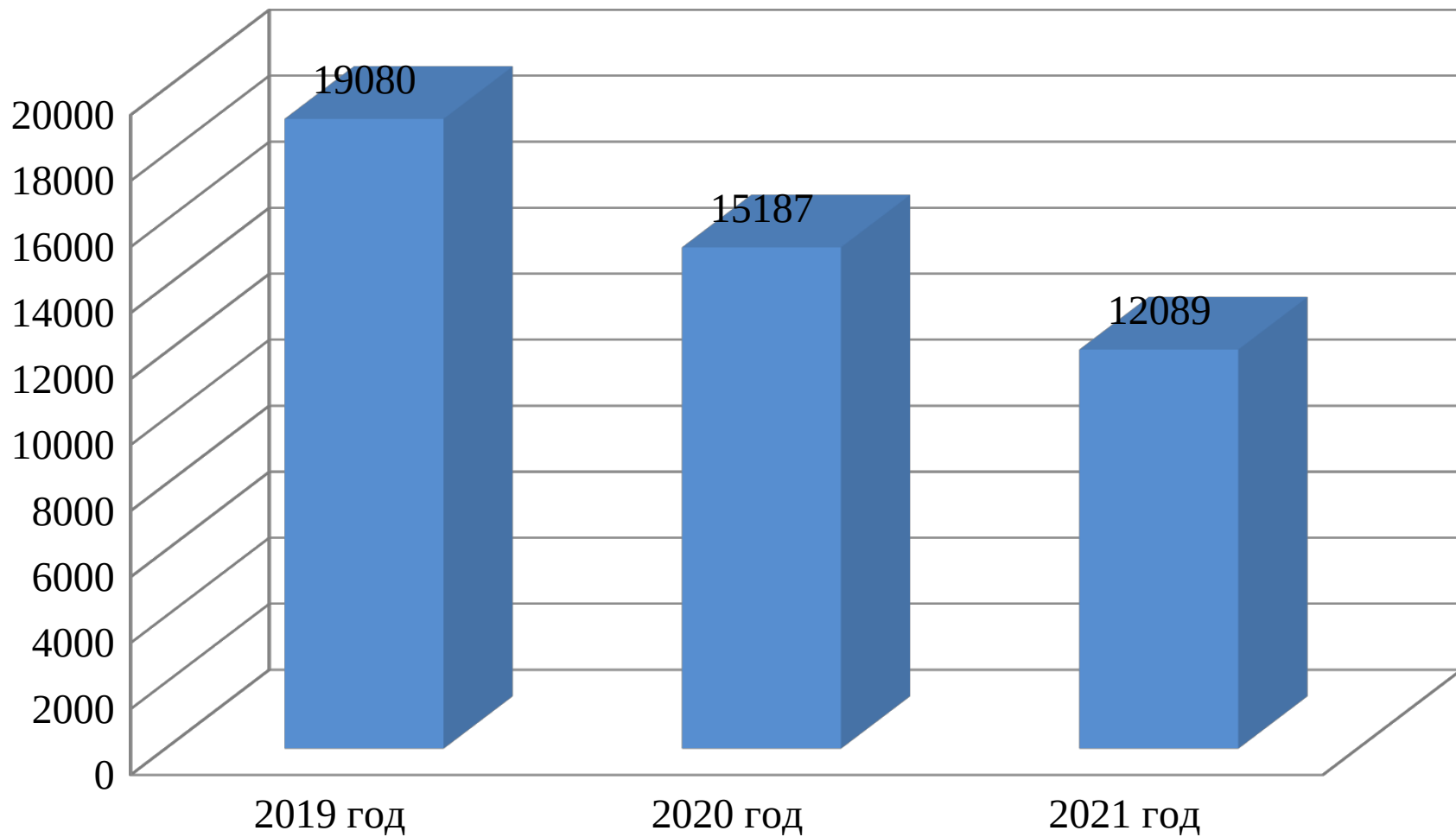
Факторы SWOT-анализа ООО ПК «Венткомплекс»

Организация	Рынок	
	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	Используя сильные стороны, организация может использовать возможности: - использую современное высокотехнологичное производственное оборудование возможно расширить ассортимент выпускаемой продукции; - наличие собственной лаборатории позволяет улучшить механизм контроль качества продукции.	Основными угрозами предприятия являются снижение платежеспособного спроса на продукцию в условиях нарастающего экономического кризиса, а также высокая степень конкуренции - большое количество предприятий, производящих схожую продукцию.
Слабые стороны	Из-за существенной зависимости организации от ценовой политики поставщиков расширение ассортимента продукции становится затруднительным. Из-за изношенности некоторого оборудования возможен ограниченный объем продаж.	Если организации не удастся провести рекламную политику по продвижению продукции в других регионах, то негативно скажется ограниченная емкость рынка на дальнейшем развитии предприятия.

Средства коммуникации ООО «ПК Венткомплекс»

Средство коммуникации	Описание
Сайт компании	Представлен на рисунке 6. Сайт содержит каталог, возможность запросить прайс. Недостатком сайта является невозможность заказать обратный звонок, чтобы менеджеры компании могли связаться с потенциальным покупателем или же оставить интересующий вопрос.
Социальные сети	В социальной сети «ВКонтакте» компания имеет официальную группу, в которой публикует новости о выпуске новых видов продукции, акции и скидки.
Скидка на заказ определенного количества товара	Данная акция распространяется на юридических лиц. Заказ можно оформить в режиме онлайн на почту компании.
Рассылка сообщений	Массовая рассылка майл-сообщений покупателям-юридическим лицам с информацией о новых видах продукции, действующих акциях.

Динамика количества фактических клиентов ООО ПК «Венткомплекс»



Мероприятия по совершенствованию коммуникативной политики

Реализация SEO-оптимизации сайта интернет-магазина;

Продвижение в социальных сетях

Прогноз посещаемости сайта интернет-магазина

Показатель	2021 год	Прогноз 2023		Эффект, %
		1-е полугодие	2-е полугодие	
Общее число посещений сайта	317910	365094	399076	125,53
Среднее время посещений, мин.	32,8	32,8	32,8	100

Прогноз фактических клиентов сайта интернет-магазина

Показатель	Число фактических клиентов
Фактически в 2023 году	12089
1 месяц	1269
2 месяц	1332
3 месяц	1399
4 месяц	1469
5 месяц	1543
6 месяц	1620
7 месяц	1701
8 месяц	1786
9 месяц	1875
10 месяц	1969
11 месяц	2067
12 месяц	2171
Эффект	8112
Прогноз	20201

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!