

ВУЗ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:
«»

Выполнил:

Научный руководитель:

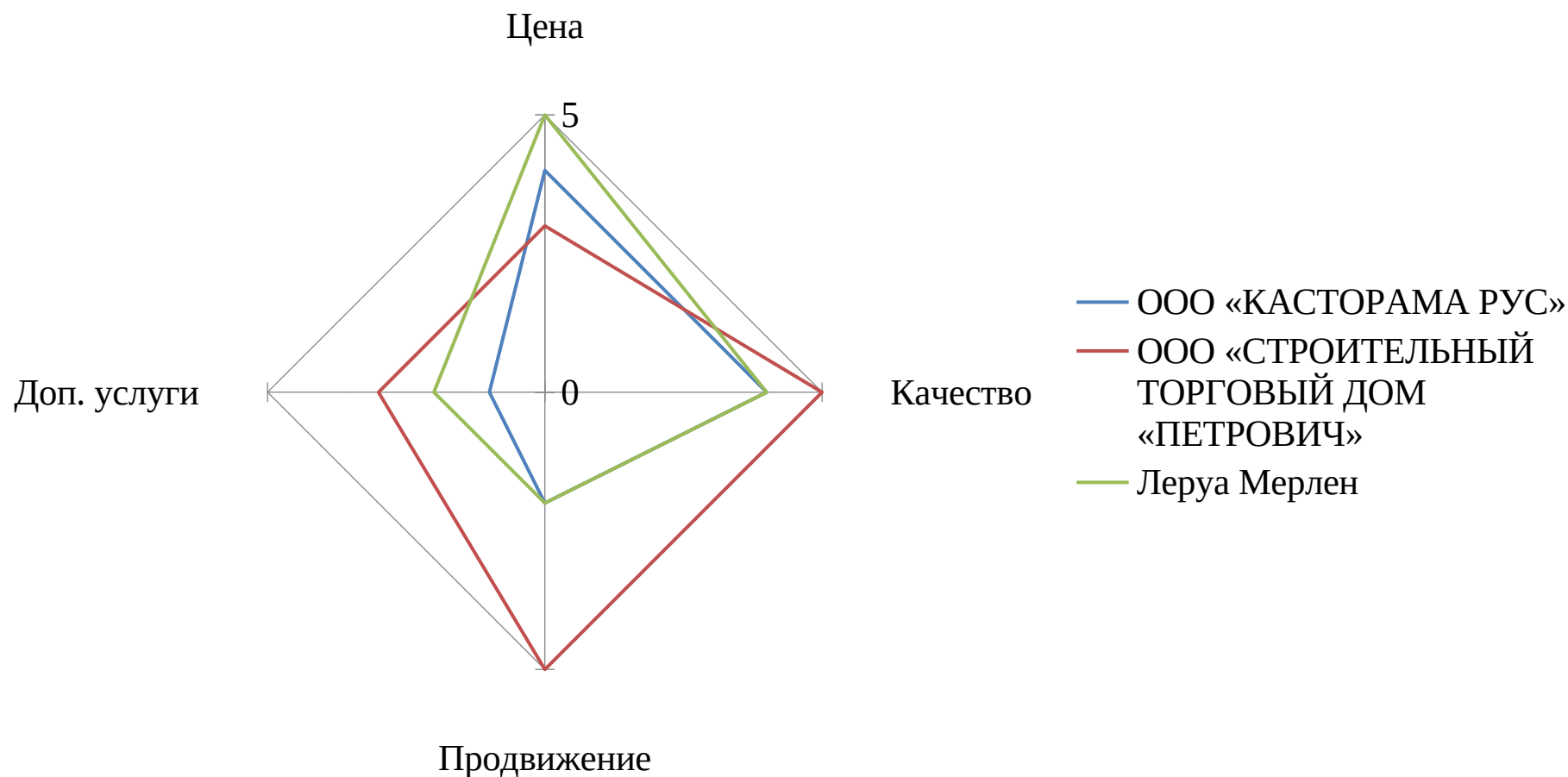
Цель и задачи

Цель – проведение маркетингового исследования спроса на продукцию на примере ООО Леруа Мерлен, г. Тверь.

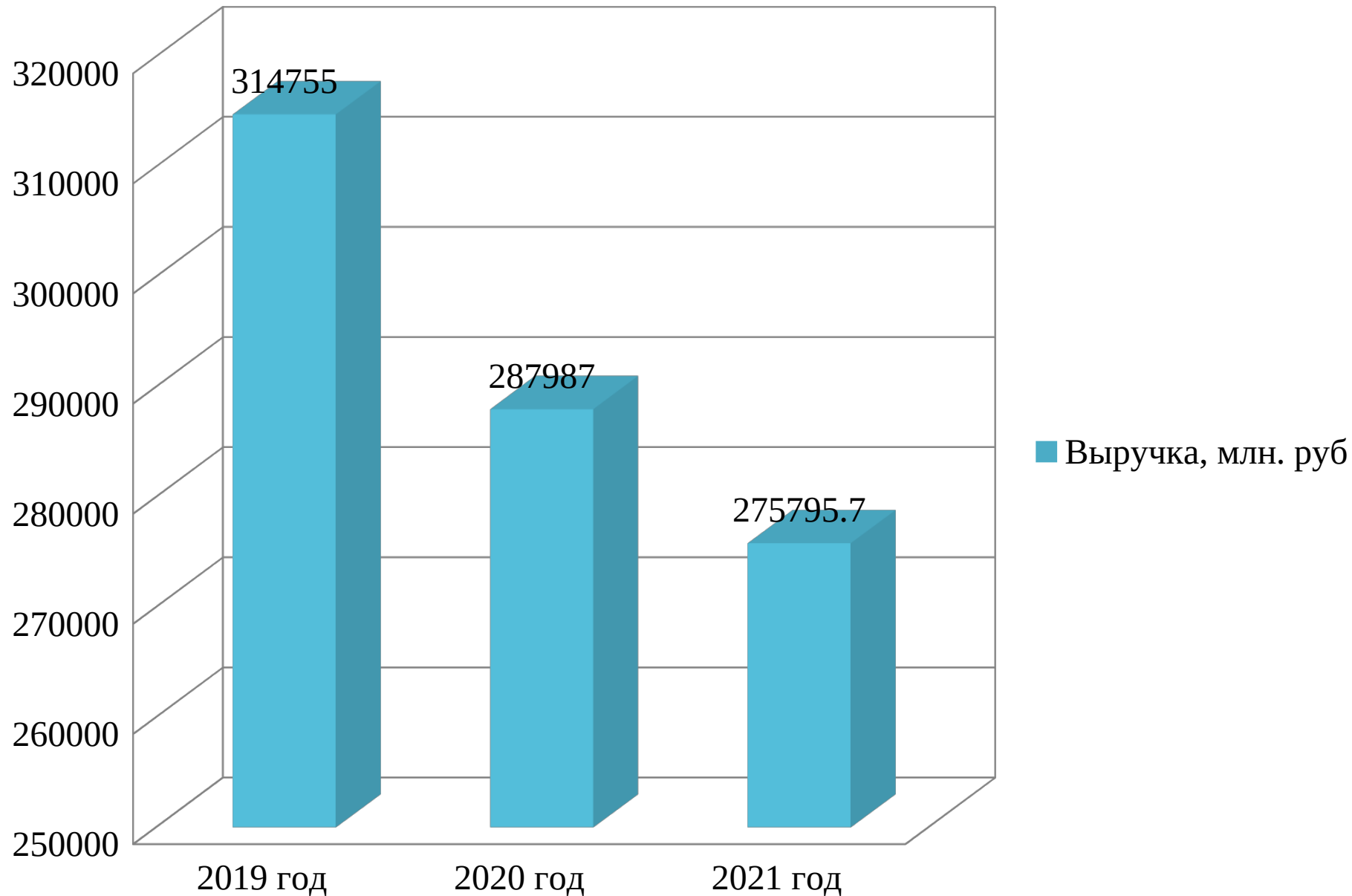
Задачи:

1. определить роль и сущность маркетинговых исследований спроса на продукцию;
2. изучить методологию маркетингового исследования спроса на продукцию;
3. определить показатели маркетингового исследования спроса на продукцию;
4. описать организацию, методы и порядок проведения маркетингового исследования спроса на продукцию ООО «Леруа Мерлен»;
5. проанализировать результаты маркетингового исследования спроса на продукцию ООО «Леруа Мерлен»;
6. разработать рекомендации ООО «Леруа Мерлен» по результатам маркетингового исследования спроса на продукцию.

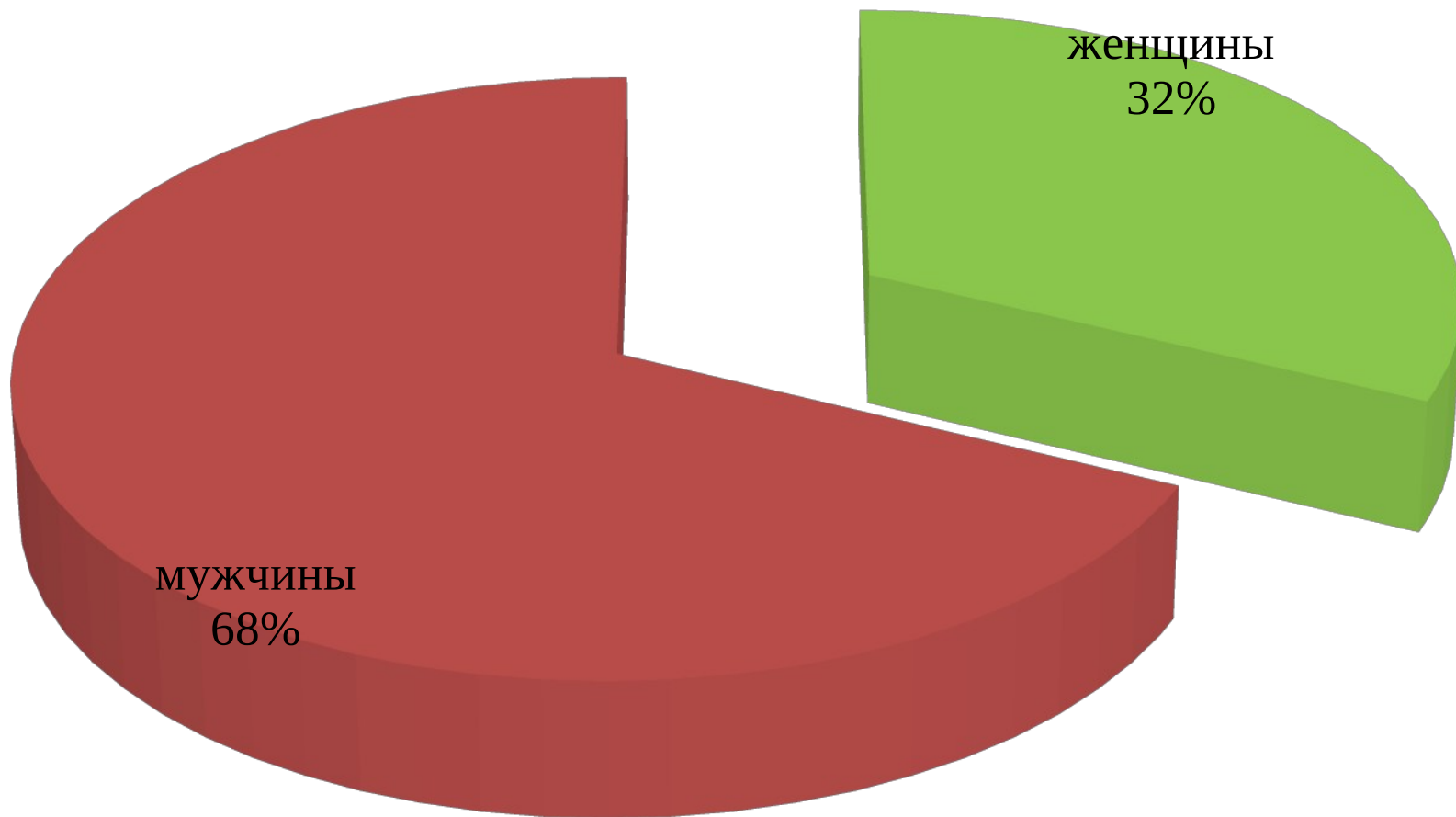
Карта конкурентов компании Леруа Мерлен



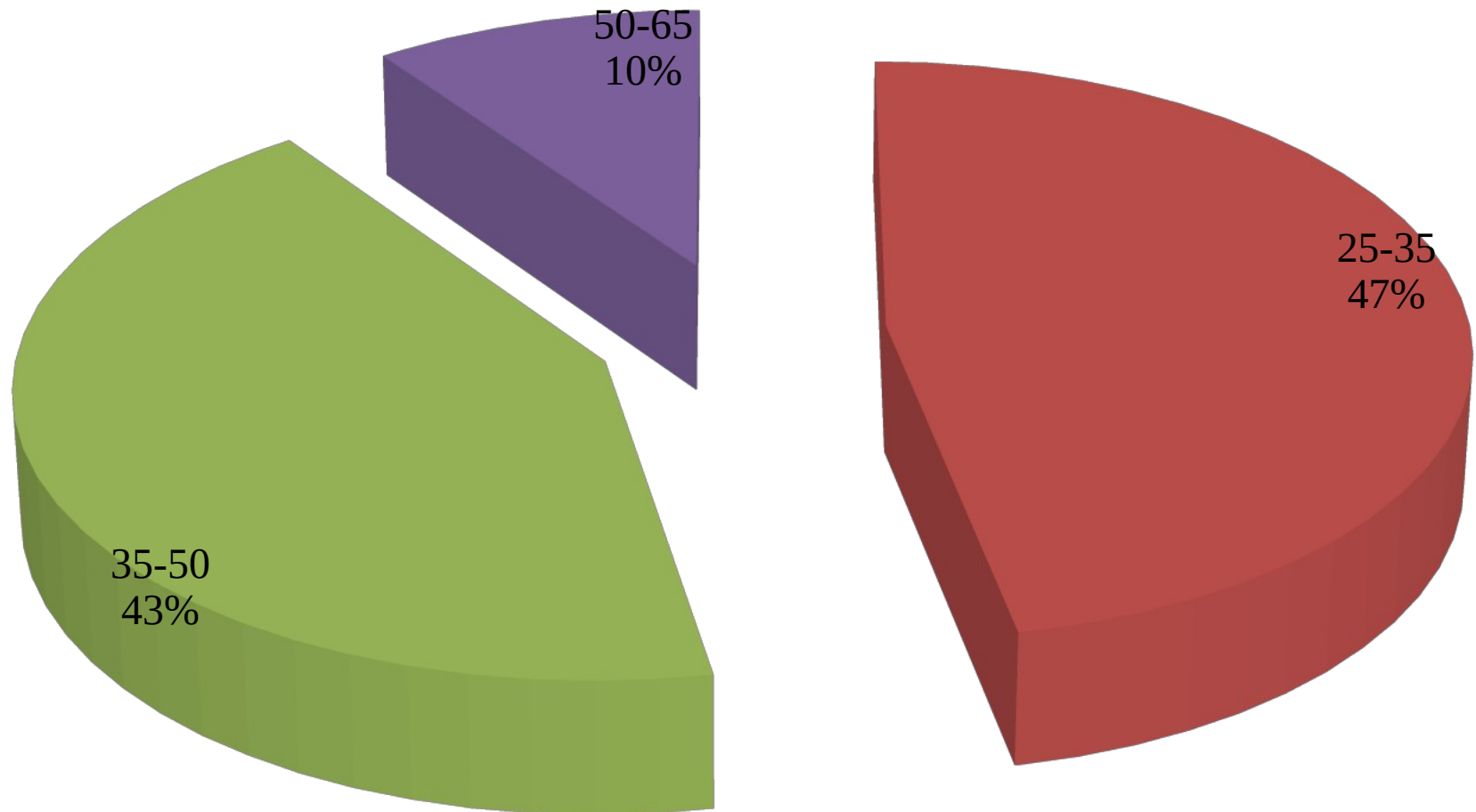
Динамика спроса ООО «Леруа Мерлен»



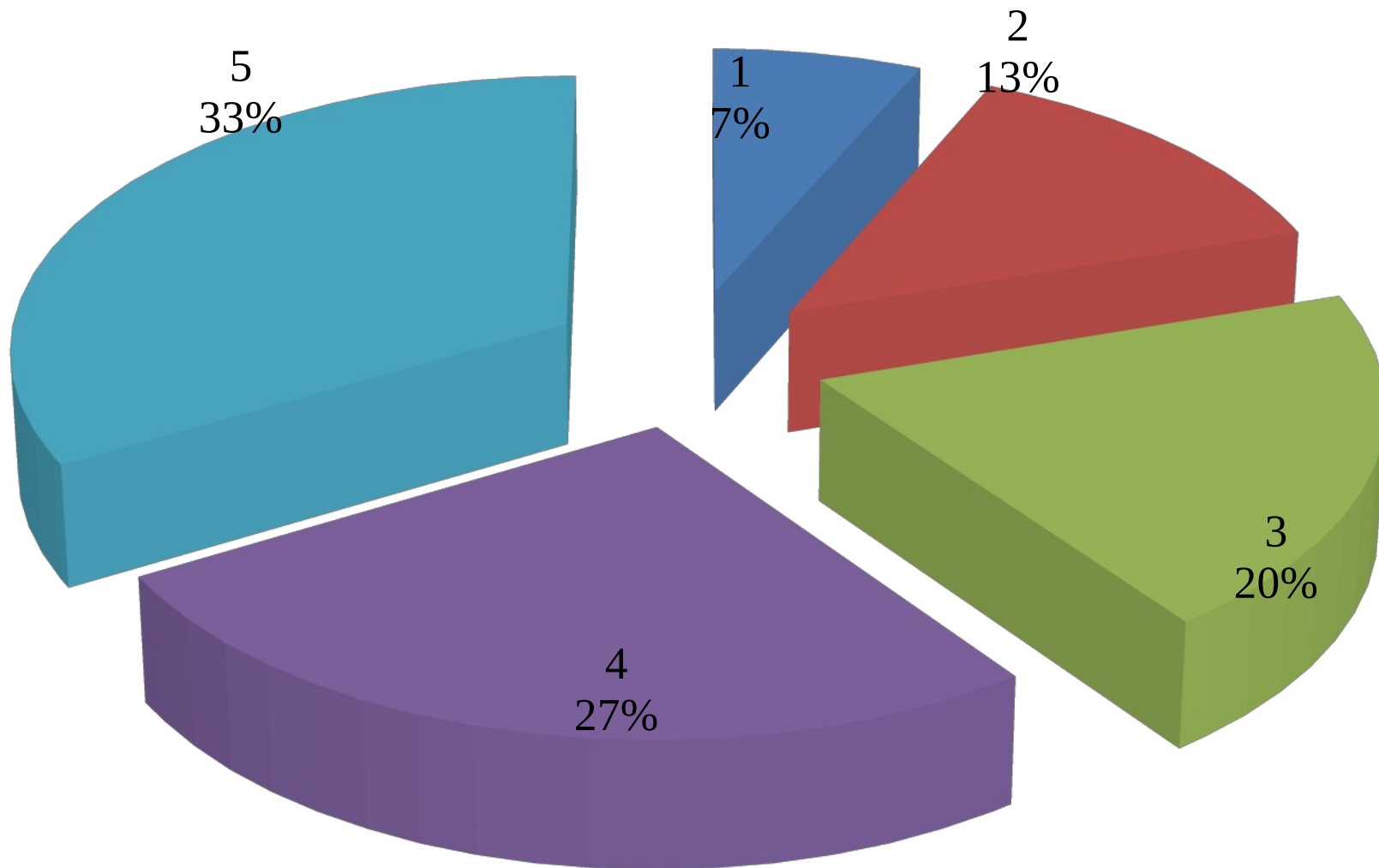
Соотношение мужчин и женщин целевой аудитории ООО «Леруа Мерлен»



Соотношение возрастных категорий целевой аудитории ООО «Леруа Мерлен»



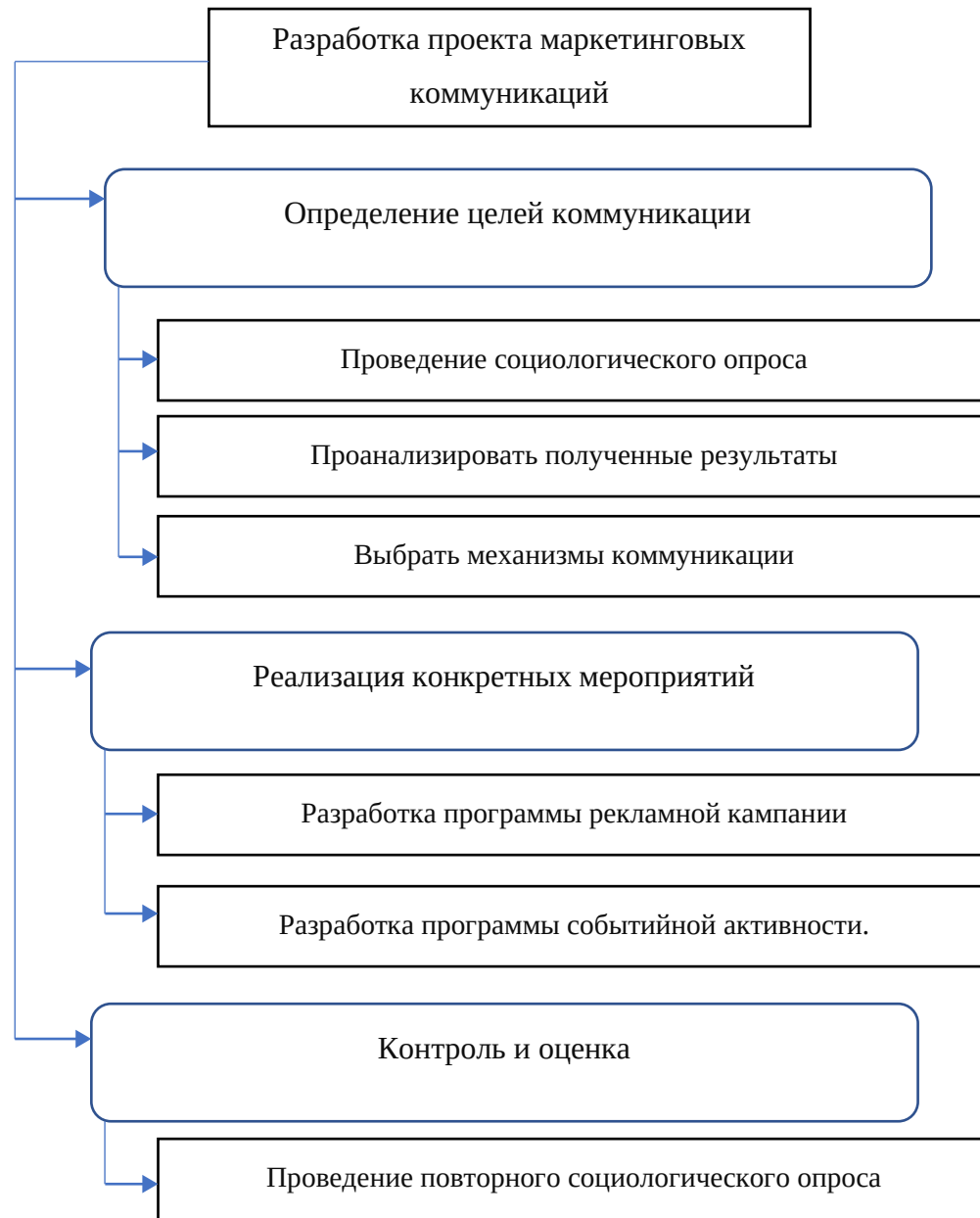
Приверженность покупателей к ООО «Леруа Мерлен» по 5-ти бальной шкале



Матрица SWOT-анализа ООО «Леруа Мерлен»

Сильные стороны	Слабые стороны
Квалифицированный рабочий персонал, налаженная система обучения сотрудников; Высокий уровень сервиса, качество обслуживания; Сбалансированная кредитная политика;	Высокая цена на услуги; Износ основных фондов, необходимость ремонтов/покупки оборудования; Несовершенство системы наставничества; Неумение работников работать в команде
Возможности	Угрозы
Научно-технический прогресс; Восстановление платёжеспособного спроса со стороны социума.	Возрастающая конкуренция; Рост социальных отчислений;

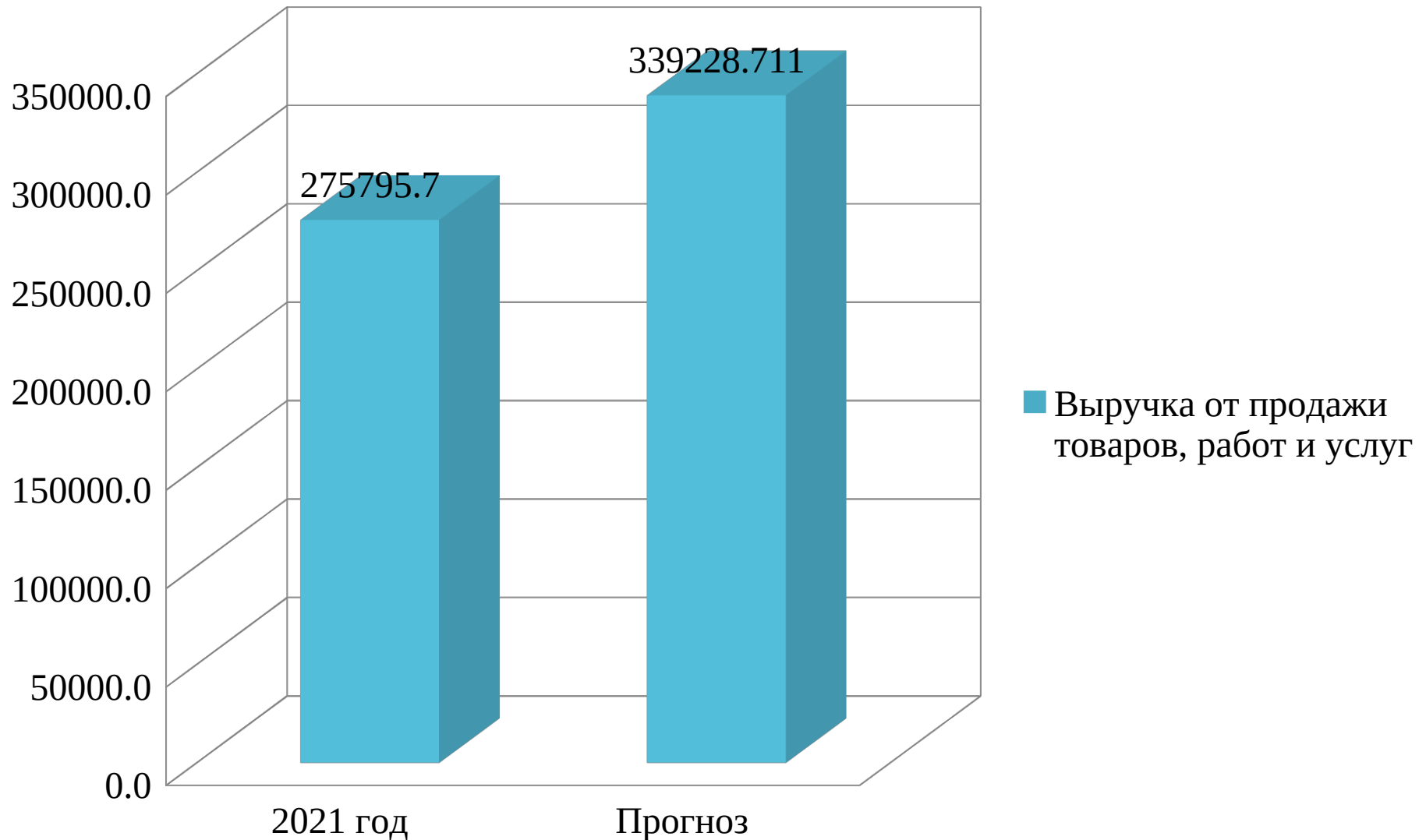
Сетевой график проекта



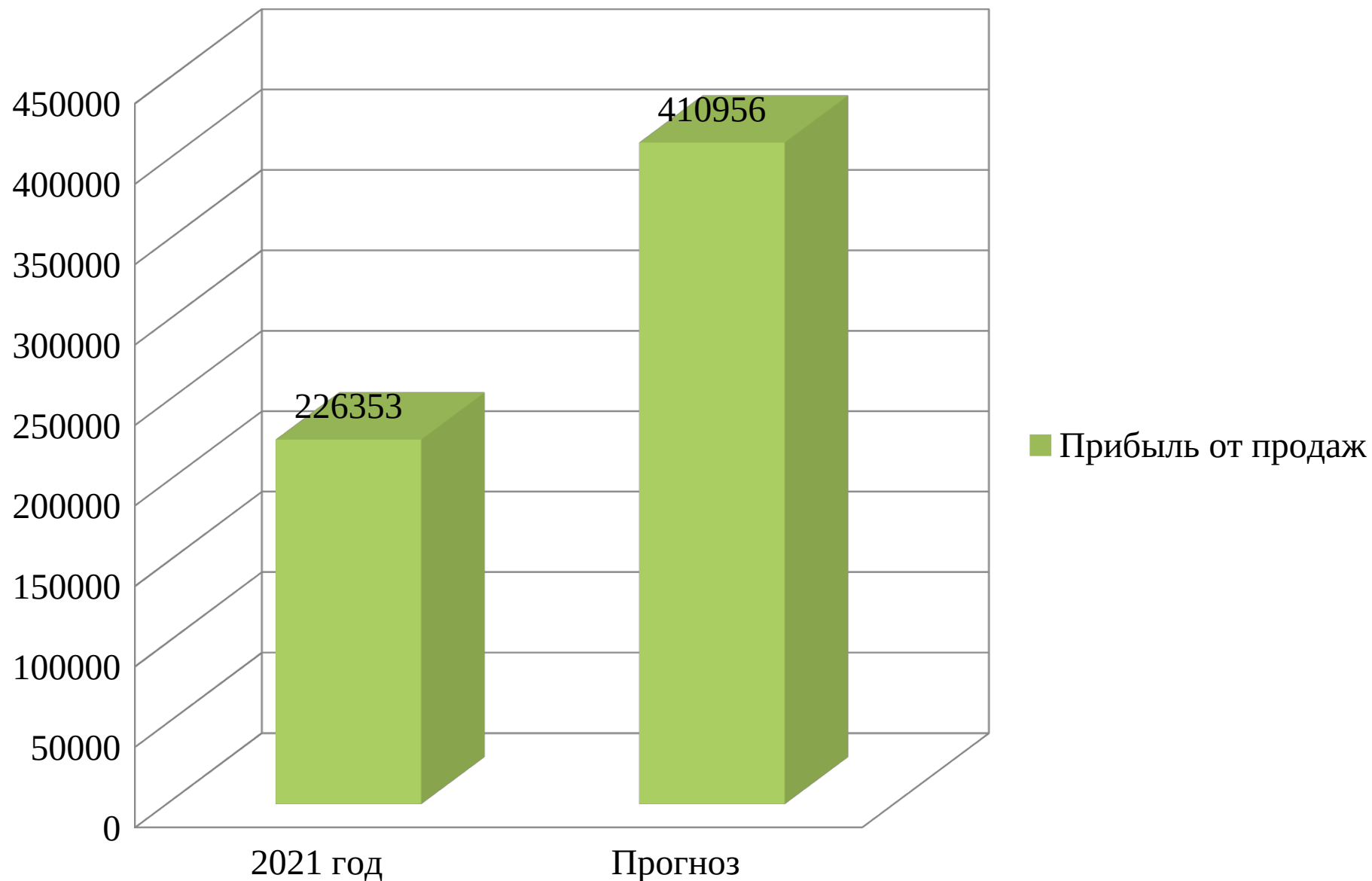
Структура затрат на проведение презентации



Динамика роста выручки ООО «Леруа Мерлен», тыс. руб.



Динамика роста прибыли ООО «Леруа Мерлен»



Заключение

- В ходе данного исследования была разработана программа рекламной кампании, основной целью которой было привлечение дополнительной аудитории клиентов, а так же повышение общего имиджа компании. Так же программа маркетинговых коммуникаций для ООО «Леруа Мерлен» включает мероприятий событийной активности.
- Предлагаемая рекламная кампания содержит различные средства размещения: это ТВ, печатные СМИ и интернет-ресурсы. На наш взгляд, наиболее эффективным методом распространения информации является размещение видео-ролика на ТВ. Программа событийной активности ООО «Леруа Мерлен» будет долгосрочной, и многие её инструменты впоследствии должны перерасти в постоянные методики по удержанию наработанной клиентской базы и поддержанию сформированного имиджа компании на рынке.
- В результате реализации всех предложенных мероприятий прирост прибыли составит более 300%, то есть более чем в 3 раза.
- Данное значительное увеличение прибыли приведет к росту такого показателя эффективности деятельности предприятия как рентабельность, что свидетельствует о целесообразности реализации предложенных мероприятий.
- Таким образом, приведенные расчеты позволяют сделать вывод об эффективности предложенного мероприятия в рамках реализации разработанного проекта маркетинговых коммуникаций.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!