

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Разработка рекламной кампании при выводе товара/услуги на рынок на примере ООО «Атом-СЗ».

Слайд 2

Цель данной работы – разработка рекламной кампании при выводе товара/услуги на рынок на примере ООО «Атом-СЗ». На основании заявленной цели необходимо решить поставленные задачи, представленные на слайде.

Слайд 3

Основной вид деятельности ООО «Атом-СЗ» - Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением и 19 дополнительных видов. Анализируя данные, предполагается, что дальнейшую работу ООО «Атом-СЗ» можно разделить на основную и вспомогательную. Ключевые типы деятельности находятся в зависимости от процесса продвижения услуг и имеют в своем составе внутреннюю и внешнюю логистику, маркетинг и продажи, а также послепродажное обслуживание. В категории вспомогательных видов деятельности зачастую выделяются снабжение, формирование технологий, управление сотрудниками, обеспечение инфраструктуры организации. Определим сильные и слабые стороны ООО «Атом-СЗ», результаты сведем в таблицу.

Слайд 4

По результатам анализа листа оценки ООО «Атом-СЗ» можно отметить слабые и сильные стороны компании. Сильными сторонами являются надежность, рентабельность и уникальность предоставляемых проектов/услуг и степень их привлекательности для клиентов, формирование цены, квалификация персонала. Слабыми сторонами являются слабая система организации маркетинговых исследований. Учитывая результаты проведенного анализа, построим паутину конкурентоспособности компании ООО «Атом-СЗ». Данный образец проведения анализа SWOT показал, как следует двигаться в целях стратегического развития предприятия. Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о том, что ООО «Атом-СЗ» - это конкурентоспособная организация.

Слайд 5

В целях реализации сравнительной оценки деятельности ООО «Атом-СЗ» был проведен отбор количественных и качественных показателей, которые описывают

сферу услуг, реализовываемых исследуемыми компаниями. В работе выделены такие ключевые конкуренты как ООО «Рециркуляция Полимеров», ООО «Невский Софт Трейд», ООО «С+» Таким образом, анализируя данные, в качестве слабых сторон деятельности ООО «Атом-СЗ» в сопоставлении с его ключевым конкурентом можно выделить маркетинговую деятельность и каналы сбыта, которые относятся к секторам второй и третьей групп приоритетности соответственно. Именно данным направлениям необходимо уделить ключевое внимание в дальнейшей работе ООО «Атом-СЗ». Также в качестве слабых сторон можно выделить квалификацию сотрудников среднего звена, а также отсутствие хорошо проработанной маркетинговой стратегии. Затраты на маркетинговые мероприятия в целом расходуются эффективно, однако необходимо внедрить более инновационные методы, для укрепления позиций компании на рынке. Таким образом, анализ полученных данных свидетельствует о необходимости внедрения в деятельность ООО «Атом-СЗ» эффективных маркетинговых мероприятий, позволяющих укреплять платежеспособность и финансовую устойчивость, а также увеличивать приток денежных средств.

Слайд 6

В ходе исследования в рамках второй главы в маркетинговой политике ООО «Атом-СЗ» были, выявлены такие проблемы как:

1. Затраты на маркетинговые мероприятия в целом расходуются эффективно, однако необходимо внедрить более инновационные методы, для укрепления позиций компании на рынке.
2. Системная, целенаправленная политика продвижения в глобальной сети Интернет отсутствует, что является ключевой проблемой.
3. Необходимость выхода компании «Атом-СЗ» на всероссийский уровень узнаваемости и расширить возрастной диапазон целевой аудитории.

На основании проблем, выявленных во второй главе, необходимо сформулировать рекомендации по повышению эффективности маркетинговой политики компании ООО «Атом-СЗ».

Слайд 7

Для определения основных направлений совершенствования маркетинговой политики ООО «Атом-СЗ», воспользуемся моделью «Дерево целей» на рисунке. Цель проекта: выход ООО «Атом-СЗ» на российский рынок и увеличение объема продаж на 15% в течение 2023 года.

Слайд 8

Организация рекламы ООО «Атом-СЗ» в сети Интернет будет осуществляться посредством сайта или другими словами, торговой интернет-площадки. Такой ресурс должен отличаться стильным оригинальным дизайном. В этом деле нужно уделить особое внимание каждой детали. Одностраничный сайт прекрасно подходит для продвижения любого бренда. По данным статистики, лучше всего продается продукция, которую предлагают по низкой цене в единственном экземпляре. Ее покупают намного охотнее, чем несколько позиций товар с такой же скидкой. Как правило, покупатели теряются перед большим ассортиментом. На одностраничном сайте все просто, поскольку на нем представлен только один вид товара с полной информацией, в данном случае. Стоимость разработки лендинговой страницы в компании Megagroup.ru, а также годовая аренда адреса и домена составит 12000 рублей. Представим календарный план реализации стратегии продвижения продукции компании. Срок реализации стратегии составляет 5 месяцев – с января 2023 года по май 2023 года.

Слайд 9

В результате реализации предложенных телекоммуникационных мероприятий предприятие ООО «Атом-СЗ» на российском рынке будет очень хорошо встречено и получит потенциал для увеличения объемов продаж. Конкурентов много, агрессивная маркетинговая политика снижает результаты. В целом подходы, направленные на совершенствование коммуникационной политики, направлены на улучшение имиджа ООО «Атом-СЗ». Это позволяет ООО «Атом-СЗ» стать более конкурентоспособным, сохранить свои позиции на рынке, увеличить продажи, удержать существующих клиентов и привлечь новых людей. Коммуникационный пакет ООО «Атом-СЗ» направлен на повышение узнаваемости бренда, осведомленности населения о предлагаемых услугах, уровне обслуживания, качестве продукции, посредством рекламной политики имиджа. В результате совершенствования телекоммуникационной политики ООО «Атом-СЗ» планирует увеличить годовой объем продаж в 1,5 раза, что позволит увеличить чистую прибыль в 2023 году.

Слайд 10

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!