

ВУЗ

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему: Разработка рекламной кампании при
выводе товара/услуги на рынок на примере ООО
«Атом-СЗ»**

Выполнил:

Руководитель ВКР:

Цель и задачи

Цель - разработка рекламной кампании при выводе товара/услуги на рынок на примере ООО «Атом-СЗ».

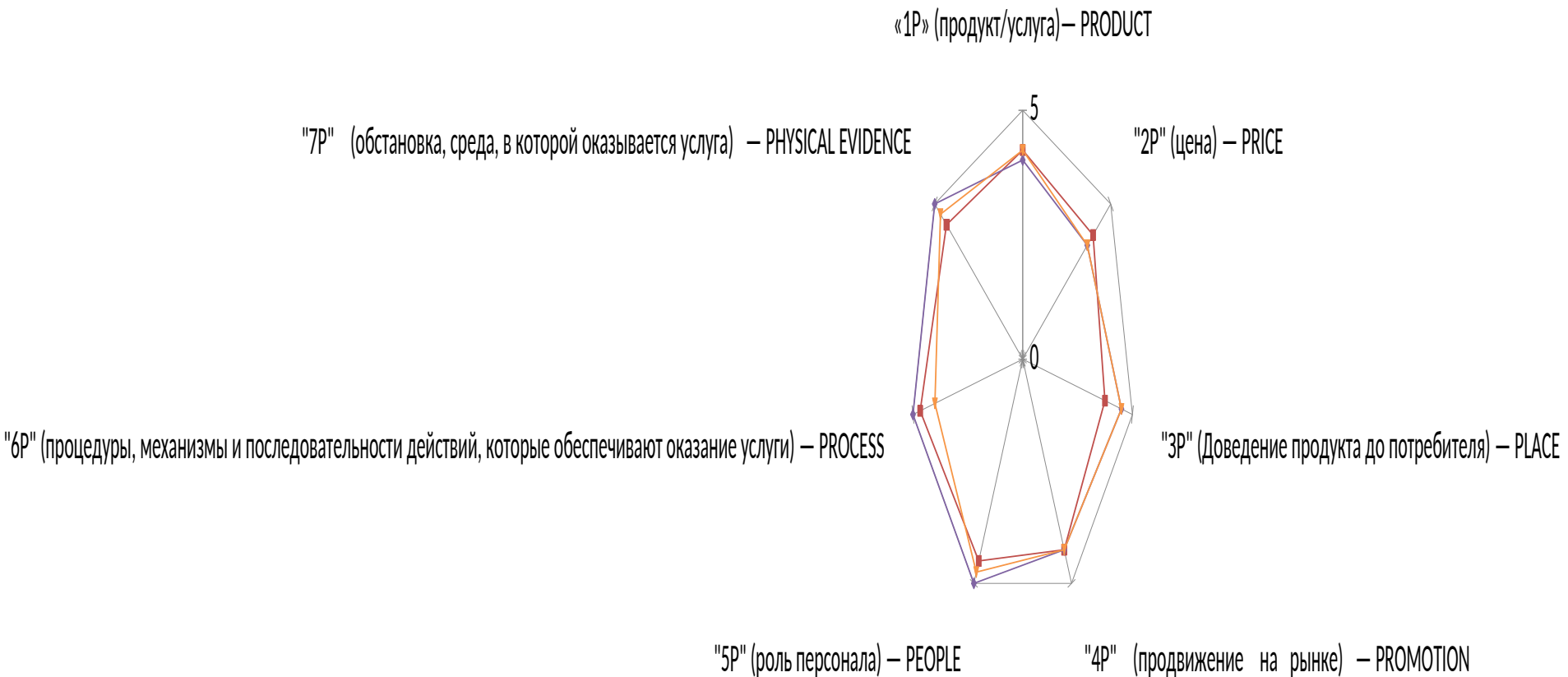
Задачи:

- Изучить сущность и цели рекламы;
- Рассмотреть этапы разработки рекламной кампании организации;
- Дать общую характеристику предприятия и его организационная структура;
- Провести анализ управления рекламной деятельностью;
- Разработать запуск массовой рекламной кампании в социальных сетях;
- Предложить усиление рекламно-информационной деятельности;
- Провести расчет эффективности разработанных рекомендаций.

Матрица SWOT-анализа компании

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W):
Хороший имидж промышленного предприятия Наличие эксклюзивных фирменных изделий, разработанных непосредственно руководителем по собственной уникальной технологии Возможность заказа онлайн/по телефону Высокое качество продуктов Понятный и универсальный ассортимент Наличие собственной службы доставки Честные цены Центральная локация Легендарное и узнаваемое здание Актуальный интерьер магазинов Эмоциональный сервис	Отсутствие продуманной маркетинговой политики Ориентация на узкий круг потребителей Не привлекаются лидеры мнений и блогеры для рекламы
Возможности (O):	Угрозы (T):
Расширение ассортимента Появление новых технологий Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей Повышение узнаваемости компании	Ожесточение конкуренции в отрасли Снижение доходов населения Изменение вкусов потребителей Сложности с поставкой продуктов из-за границы Неблагоприятный сдвиг в курсах валют Повышение процентных ставок по кредитам

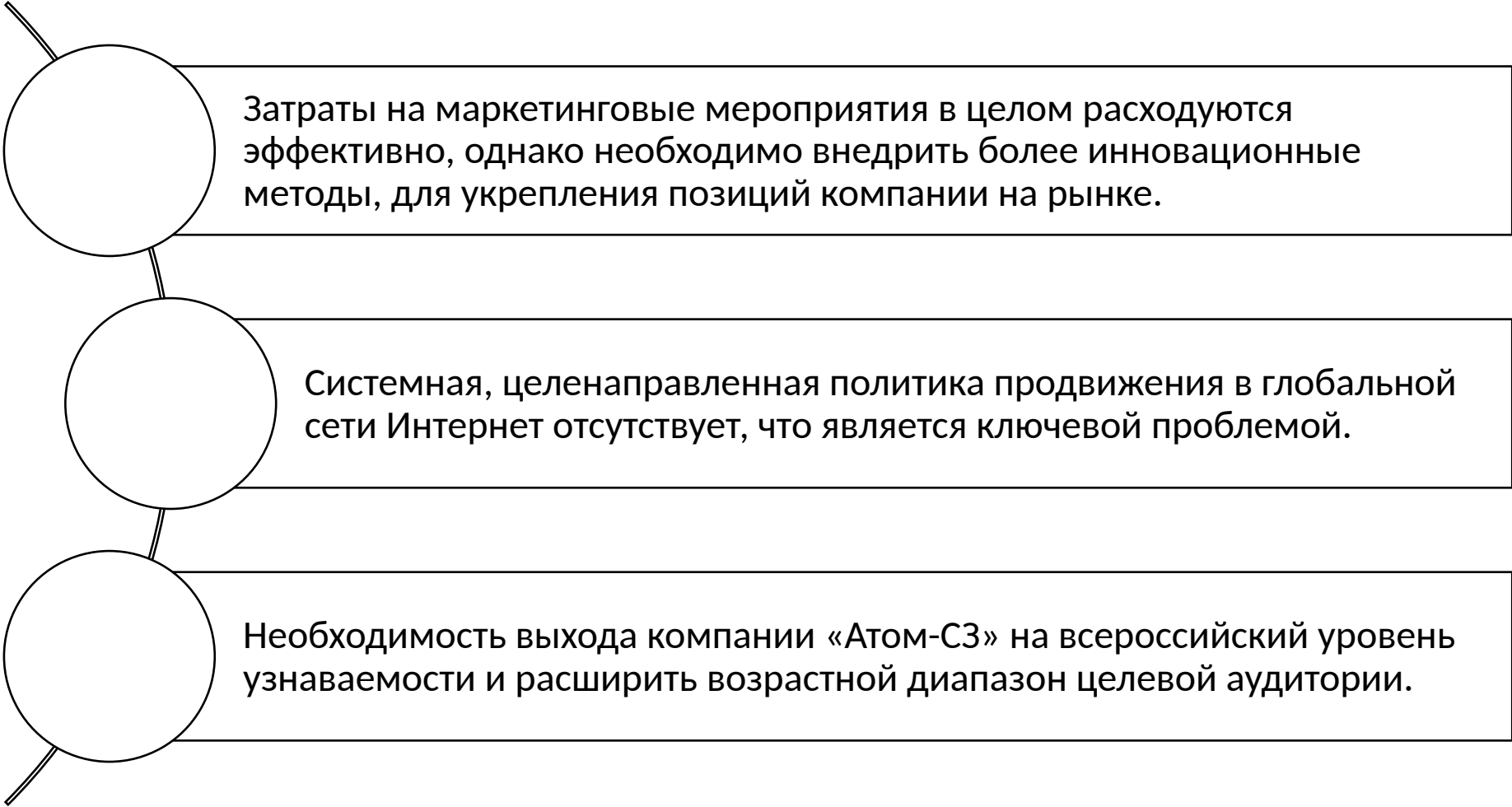
Многоугольник конкурентоспособности



Оценка эффективности маркетинговых мероприятий

Показатель	2020	2021	Отклонение	Темп роста/ снижения, %
Выручка, тыс. руб.	71075	183419	112 344	258
Чистая прибыль, тыс. руб.	4 711	29 370	24 659	623
Маркетинговые мероприятия, тыс. руб.	630	658	28	104
Рентабельность деятельности, %	748	4464	3716%	497
Эластичность маркетинга, %	-	-	-	248%

Проблемы в маркетинговой политике ООО «Атом-СЗ»

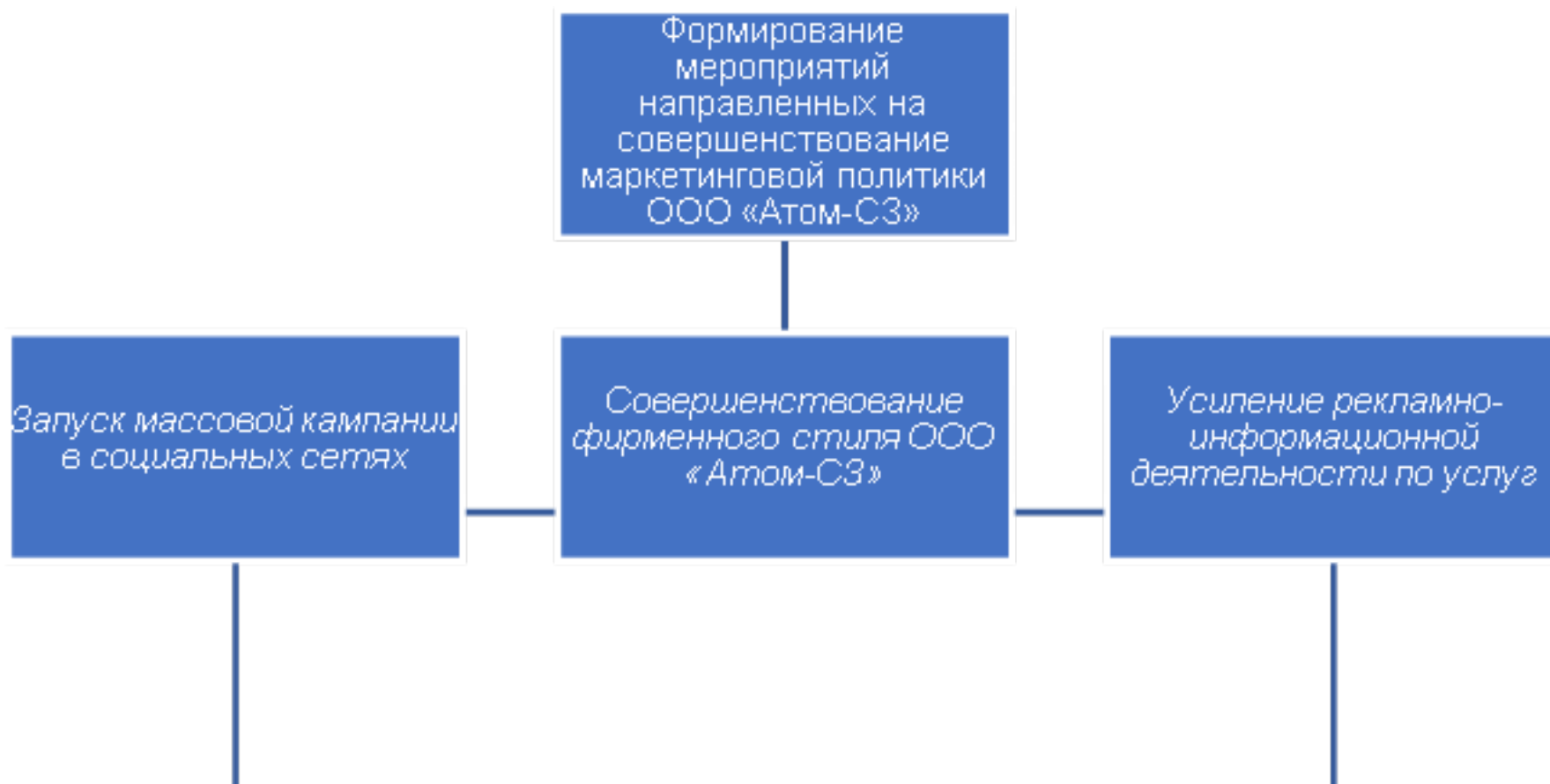


Затраты на маркетинговые мероприятия в целом расходуются эффективно, однако необходимо внедрить более инновационные методы, для укрепления позиций компании на рынке.

Системная, целенаправленная политика продвижения в глобальной сети Интернет отсутствует, что является ключевой проблемой.

Необходимость выхода компании «Атом-СЗ» на всероссийский уровень узнаваемости и расширить возрастной диапазон целевой аудитории.

Дерево целей ООО «Атом-СЗ»



Календарный план проекта

Мероприятия	Январь 2023	Февраль 2023	Март 2023	Апрель 2023	Май 2023
1.Разработка программы мероприятий, определение ответственных	+				
2.Распределение полномочий	+				
3.Формирование бюджета	+				
4. Подготовка проектной документации		+			
5.Разработка фирменного стиля			+		
6.Переоформление сайта и социальных сетей				+	
7. Разработка комплекса контекстной рекламы				+	
8. Проведение SMM-кампании					+
9. Внедрение скрытого маркетинга					+
10.Подведение итогов проекта ООО «Атом-СЗ»					+

Выводы

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. Чтобы вышеуказанные рекомендации не привели к плохим инвестициям в мероприятие, ООО «Атом-СЗ» должно следовать четкому маркетинговому плану. 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.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!