

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ВКР – **«МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАНАЛОВ СБЫТА И ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ».**

Слайд 2

Цель работы - разработка рекомендаций по подготовке бизнес-плана совершенствования каналов сбыта и продвижения продукции ООО «Домино Групп».

Задачи данной работы Вы можете увидеть на данном слайде.

Слайд 3

Уровни каналов сбыта – схема на слайде.

Слайд 4

Объектом исследования является Интерьерный Центр Домино. Юридическое название предприятия - ООО «Домино Групп». Организационно-правовая форма компании - общество с ограниченной ответственностью.

Деятельность организации заключается в следующем:

- 1) создание дизайн-проектов жилых и офисных помещений;
- 2) декорирование пространства;
- 3) продажа элитных декоративных покрытий для стен из Италии и Франции.
- 4) розничная и оптовая торговля отделочными материалами, мебелью и напольными покрытиями

Организационная структура ООО «Домино Групп» - таблица на слайде.

Слайд 5

Следует отметить, что внешняя среда организации динамично меняется, однако благоприятные условия рынка имеют сильное положительное влияние на деятельность ООО «Домино Групп» и развитие отрасли в целом.

Слайд 6

Вывод к таблице : сильными сторонами компании являются качество и ассортимент предлагаемых товаров и услуг, высококвалифицированный персонал, а также материально-техническая база предприятия. Цена, объемы продаж и финансовая устойчивость, в общем, находятся на среднем уровне. Слабыми сторонами, над которыми нужно работать, можно назвать маркетинговую деятельность в целом.

Слайд 7

Данное мероприятие необходимо для того, чтобы увеличить объем продаж среди физических лиц, а также формировать благоприятное мнение об Интерьерном Центре на рынке (среди посредников).

Для осуществления поставленной цели нужно выбрать наиболее подходящего розничного торговца. Проведен анализ основных сетевых строительных магазинов. Результаты анализа приведены в приложении 3.

Таким образом, наиболее подходящим посредником для ООО «Домино Групп» может стать ООО «Строительный двор», так как она популярна, имеет большие торговые площади, товарооборот является максимальным среди всех рассмотренных строительных магазинов, количество торговых точек в Екатеринбурге и по всей России превышает другие магазины, есть интернет-магазин.

Слайд 8

Изучив таблицу, делаем вывод, что несмотря на большую имеющуюся долю на рынке, сильным конкурентом Интерьерного Центра является Декорум-Элит (представительство в Екатеринбурге - ООО «Профи-Браш»).

Слайд 9

Бизнес-план начинает приносить прибыль уже со второго месяца реализации благодаря товарно-рыночным отношениям с посредником и соответственно окупается во втором месяце его реализации.

Слайд 10

Из таблицы видно, что может послужить причиной возникновения определенного риска и какой способ его минимизации необходимо использовать. Далее следует подробнее рассмотреть мероприятия по снижению данных рисков.

Риск увеличения сроков реализации бизнес-плана является внутренним риском, так как зависит от планирования бизнес-плана в целом, распределения ресурсов, работ и т.д. Чтобы минимизировать подобный риск необходимо полностью устранить источник риска.

Мероприятия по устранению риска:

- эффективное планирование всего бизнес-плана;
- подбор только высококвалифицированного персонала;
- необходимо не перегружать отдельных участников бизнес-плана;
- точное распределение ресурсов;
- постоянное сравнение фактических показателей реализации с плановыми;

- в любой ситуации находить альтернативные решения и т.д.

Слайд 11

Таким образом, исследование данной выпускной квалификационной работы позволяет утверждать, что бизнес-план совершенствования каналов сбыта и продвижения продукции ООО «Домино Групп» является актуальным и прибыльным. Использование аналитических методов и расчетов это подтверждает, а применение на практике рекомендаций автора позволит увеличить объемы продаж, наладить надежную посредническую сеть и принесет дополнительную прибыль ООО «Домино Групп».

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.