

**Негосударственное образовательное учреждение
высшего образования
Московский технологический институт**

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему:

**«МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАНАЛОВ СБЫТА И
ПРОДВИЖЕНИЯ
ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ»**

Выполнил:

ф.и.о.

Научный руководитель:

ф.и.о.

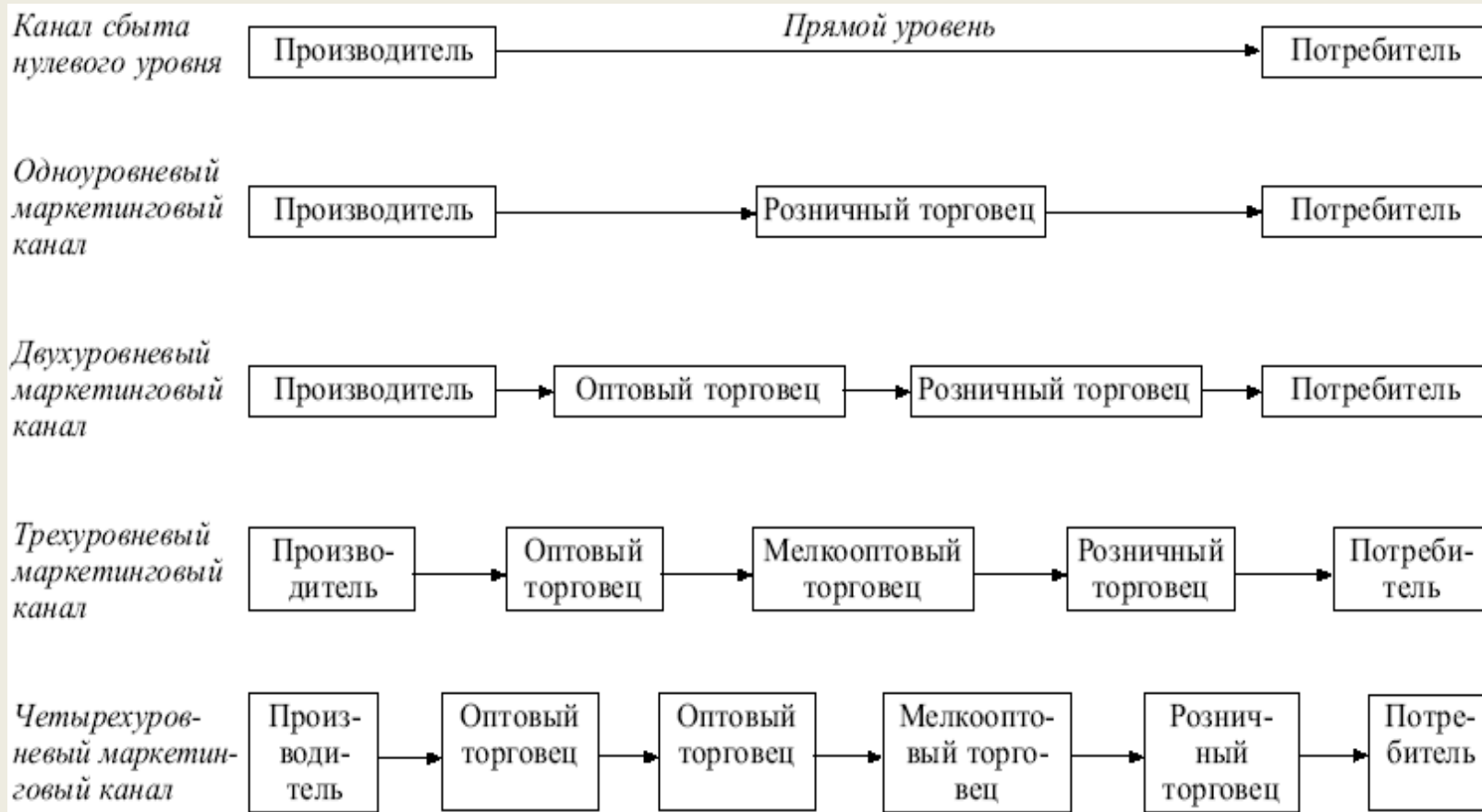
ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ РАБОТЫ

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

Задачи:

1. раскрыть теоретические и методологические основы разработки бизнес-плана совершенствования каналов сбыта и продвижения продукции;
2. определить рыночные возможности бизнес-плана по совершенствованию каналов сбыта и продвижения продукции ООО «Домино Групп»;
3. составить маркетинговый, производственный, организационный и финансовый планы бизнес-плана по совершенствованию каналов сбыта и продвижения продукции ООО «Домино Групп»;
4. определить эффективность и риски данного бизнес плана.

Уровни каналов сбыта



Организационная структура ООО «Домино Групп»

Наименование структурного отдела	Характеристика деятельности
Руководящий состав (директор, заместитель директора, директор по развитию и главный бухгалтер)	Целью является координирование, регулирование и контроль за деятельностью других отделов, организованной по установленному регламенту; прогнозирование изменения конъюнктуры рынка, их анализ, и составление планов развития компании; а также оперативное управление на предприятии.
Менеджмент по работе с персоналом	Осуществляет наем работников, курирует их обучение, повышение квалификации и совершенствование навыков работы в команде.

PEST-анализ макросреды ООО «Домино Групп»

Политические	Экономические
1. Поддержка малого бизнеса правительством РФ 2. Нестабильная политическая обстановка (взаимные санкции с Евросоюзом) 3. Ужесточение таможенного законодательства 4. Особые стандарты качества (состава) строительных материалов закрепленные законодательством 5. Государственные программы по поддержке отечественных производителей 6. Ужесточение государственного контроля за деятельностью ООО	1. Нестабильная финансовая ситуация в России и в мире 2. Рост спроса на данный вид товаров и услуг, как в г. Екатеринбурге, так и в регионе 3. Уровень з/п населения 4. Специальные условия кредитования малого бизнеса 5. Изменение размера таможенных пошлин 6. Сезонность спроса
Социальные	Технологические
1. Улучшение уровня жизни населения 2. Все больше внимания обращается на интерьер помещения как на один из признаков престижности (общественные помещения) и социального статуса (дом, квартира человека) 3. Высокая ценность эксклюзивного дизайна 4. Приоритетны экологически чистые материалы 5. Негативное отношение к работникам-мигрантам с низкой квалификацией 6. Востребованность в качественном и быстром обслуживании	1. Современные технологии работы (эксклюзивное оборудование). 2. Возникновение технологических нововведений 3. Необходимость в специально оборудованных помещениях для хранения материалов 4. Виртуальное моделирование (3D модели) 5. Инновационные разработки в области рекламы компьютерных продуктов

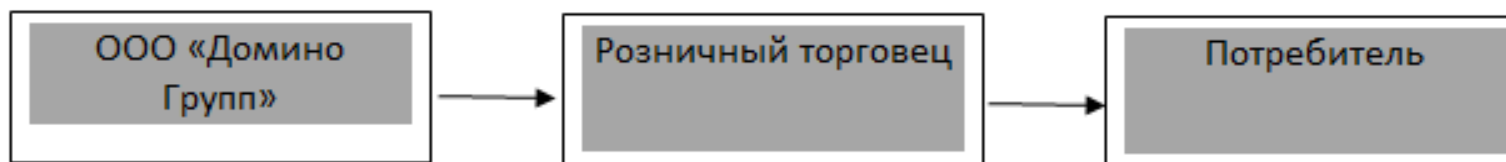
SNW-анализ внутренней среды ООО «Домино Групп»

Наименование параметра	Сильная сторона	Нейтральная сторона	Слабая сторона
1	2	3	4
Цена предоставляемых товаров		*	
Качество товаров	*		
Ассортимент продукции	*		
Объем продаж		*	
Наличие склада свободных товаров		*	
Срок выполнения заказа на доставку определенного товара		*	
Качество услуг	*		
Ассортимент услуг	*		
Организация маркетинга			*
Проведение тактических рекламных компаний			*
Имиджевая реклама			*
Обучение персонала	*		
Условия труда		*	
Мотивация и стимулирование персонала		*	
Квалификация персонала	*		
Информационное обеспечение	*		
Уровень технической оснащенности	*		
Финансовая устойчивость предприятия		*	
Доступность инвестиционных ресурсов (кредитов)		*	

Каналы сбыта Интерьерного Центра



Существующая схема канала сбыта



Предлагаемая схема сбыта

Распределение долей рынка между основными компаниями, конкурирующими на рынке

Компания	Доля рынка, %	Ценовая категория
ООО «Домино Групп»	25	эконом-, бизнес-, премиум-класс
Декорум-Элит (представительство в Екатеринбург - ООО «Профи-Браш»)	20	бизнес-класс
Элит-Декор	8	эконом-класс
Пенаты	8	эконом-класс
Минерикс	8	эконом-класс
Ойкос	5	бизнес-класс
Другие (ок.10 компаний)	26	эконом-класс

Расчет срока окупаемости бизнес-плана совершенствования каналов сбыта и продвижения продукции ООО «Домино Групп»

Месяц	Доход	Расход	Прибыль
Ноябрь	0	8 000	- 8 000
Декабрь	679 200	105 000	574 200
Январь	679 200	445 200	234 000
Февраль	679 200	257 000	422 200
Март	679 200	449 000	230 200
Апрель	990 858	219 000	771 858
Май	990 858	449 000	541 858
Июнь	990 858	219 000	771 858
Июль	990 858	449 000	541 858
Август	990 858	219 000	771 858
Сентябрь	990 858	449 000	541 858
Октябрь	990 858	219 000	771 858
			Итого: 6 173 606

Возможные риски

Источник риска	Риск	Способ минимизации риска
Неверная оценка стратегического и ресурсного потенциала бизнес-плана (перегрузка персонала, выполнение работ с задержками, изменение сроков заключения контракта с посредником или подрядчиком)	Риск увеличения сроков реализации бизнес-плана	Уклонение
Контракт с посредником заключен на невзаимовыгодных условиях; Плохо продуманное и разработанное рекламное сообщение	Риск снижения плановой прибыли по бизнес-плану	Уклонение
Изменение курса валют, увеличение цен за аренду, повышение налогов и т.д.	Риск превышения запланированного бюджета бизнес-плана	Принятие
Нарушение		

«МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАНАЛОВ СБЫТА И ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!