

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:

«Маркетинг организации на примере ООО «ПМБК»

Выполнил:
Ф.И.О.

Научный руководитель:
Ф.И.О

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ РАБОТЫ

Цель – разработка экономически эффективного маркетингового плана на примере проекта ООО «ПМБК».

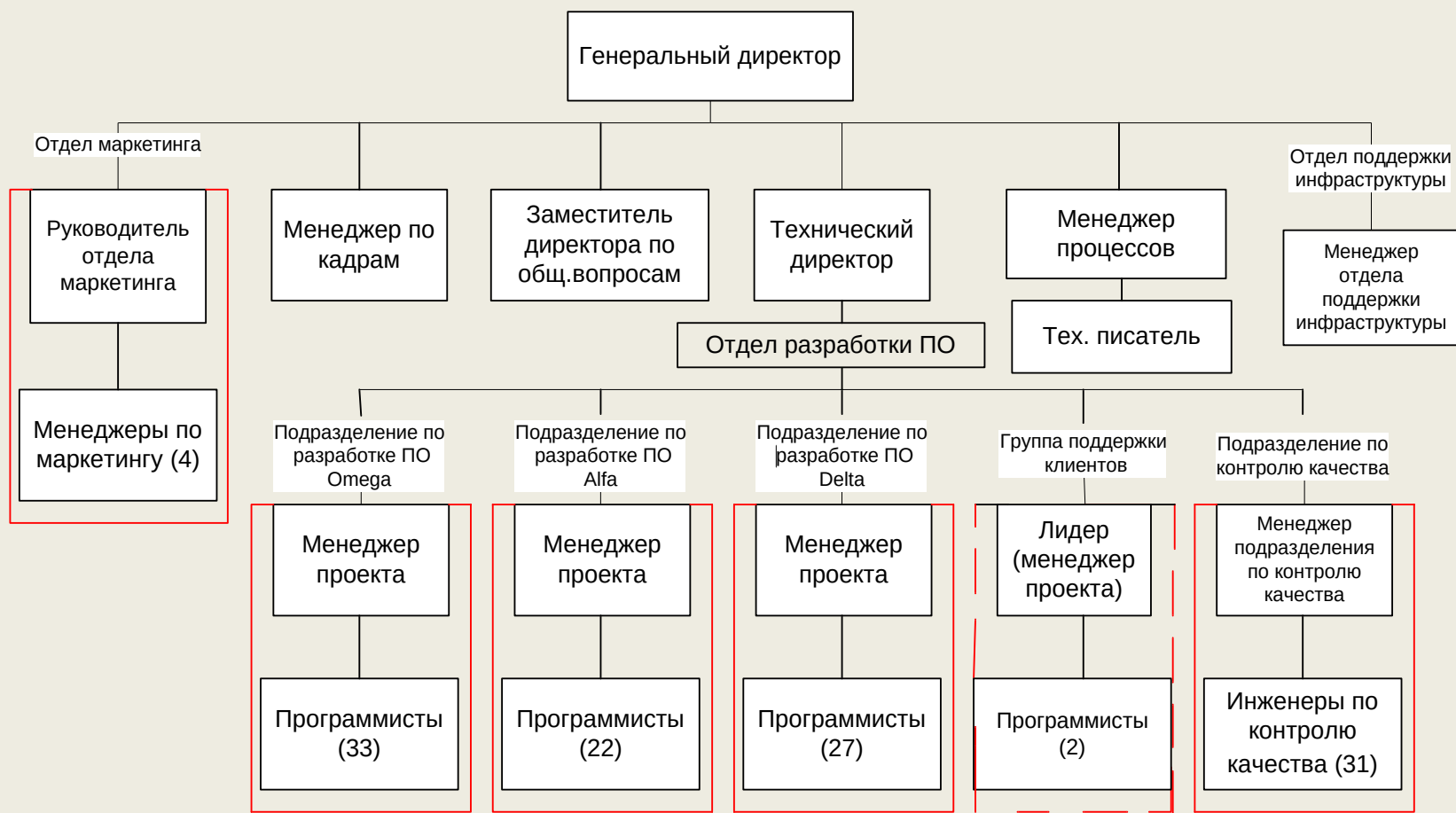
Задачи:

1. проанализировать сущность маркетинговой деятельности;
2. исследовать специфику маркетинга в сфере услуг;
3. рассмотреть процесс маркетингового обоснования проекта организации;
4. дать общую характеристику ООО «ПМБК»;
5. выполнить анализ технико-экономических показателей организации;
6. осуществить анализ рынка, на котором работает организация;
7. разработать концепцию бизнес-проекта;
8. осуществить разработку маркетингового плана;
9. провести экономическое обоснование маркетингового

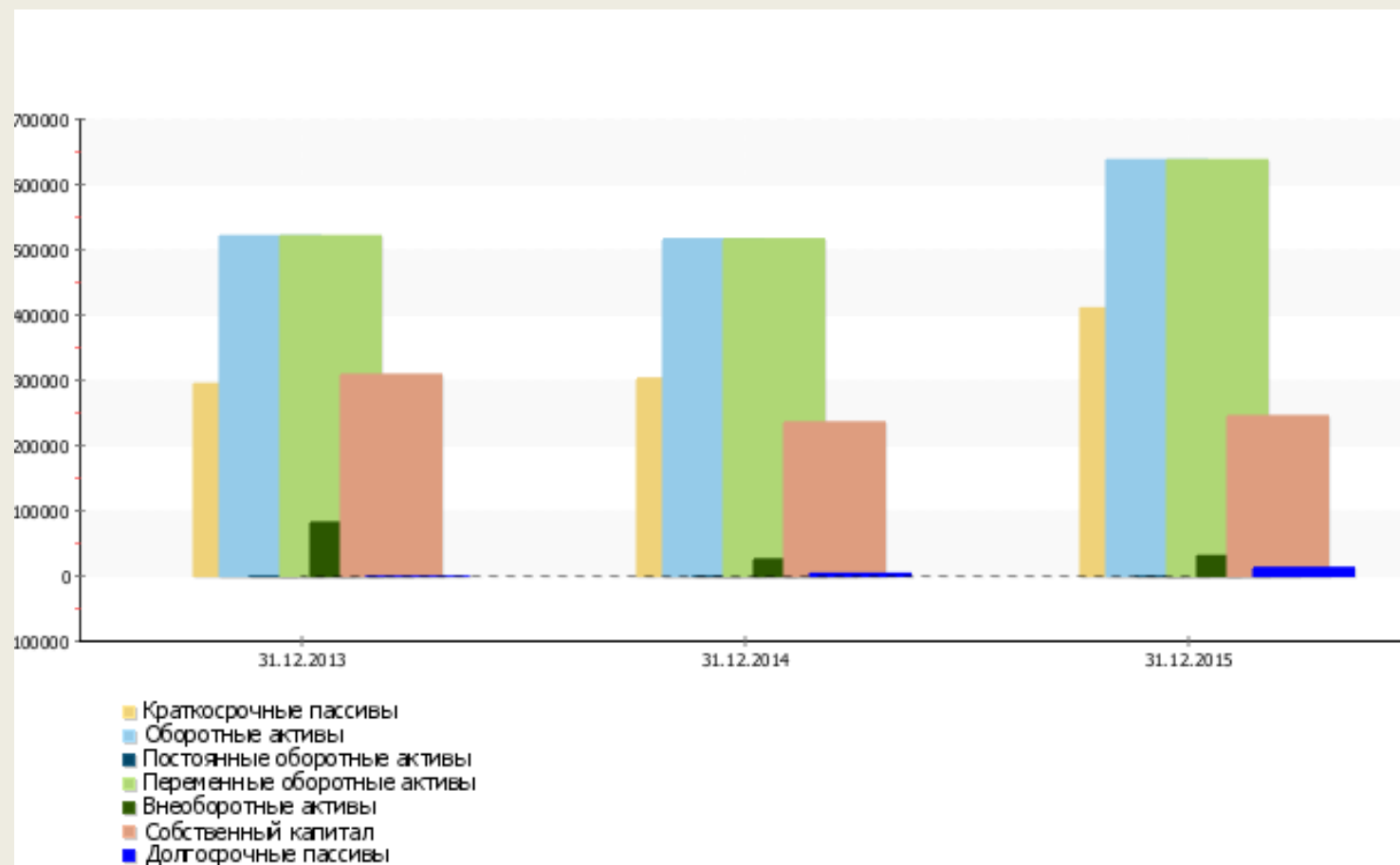
Концепция маркетинга



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ООО «ПМБК»



Структура имущества организации

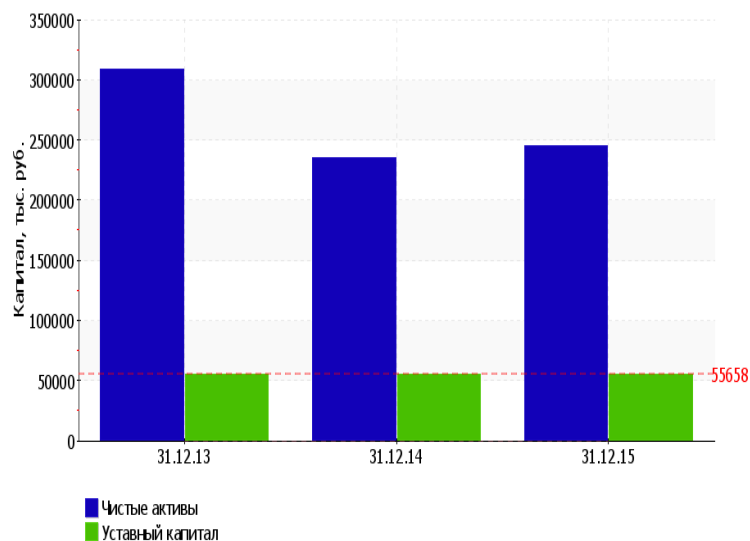


Оценка стоимости чистых активов организации

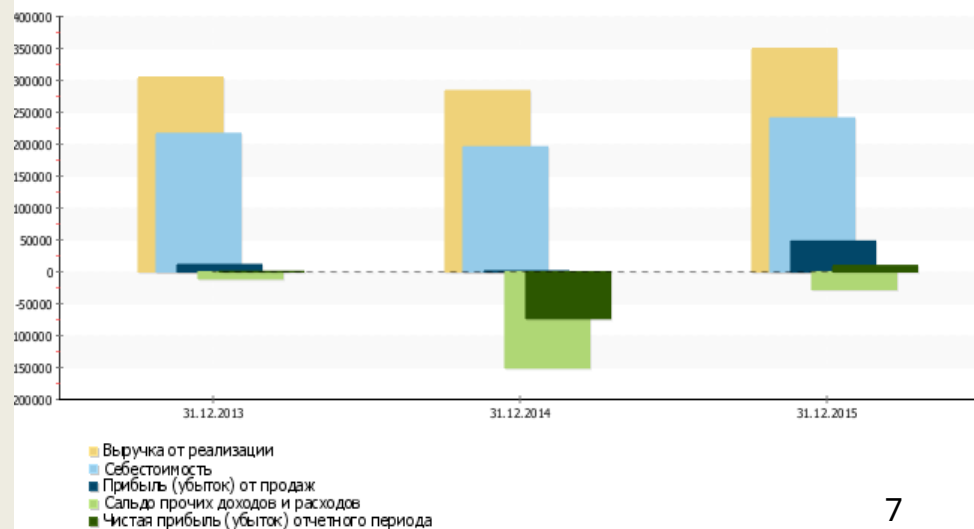
Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	на начало анализируемого периода (31.12.2013)	на конец анализируемого периода (31.12.2015)		
1. Чистые активы	308 682	235 546	245 224	51,2	36,7	-63 458	-20,6
2. Уставный капитал	55 658	55 658	55 658	9,2	8,3	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	253 024	179 888	189 566	42	28,4	-63 458	-25,1

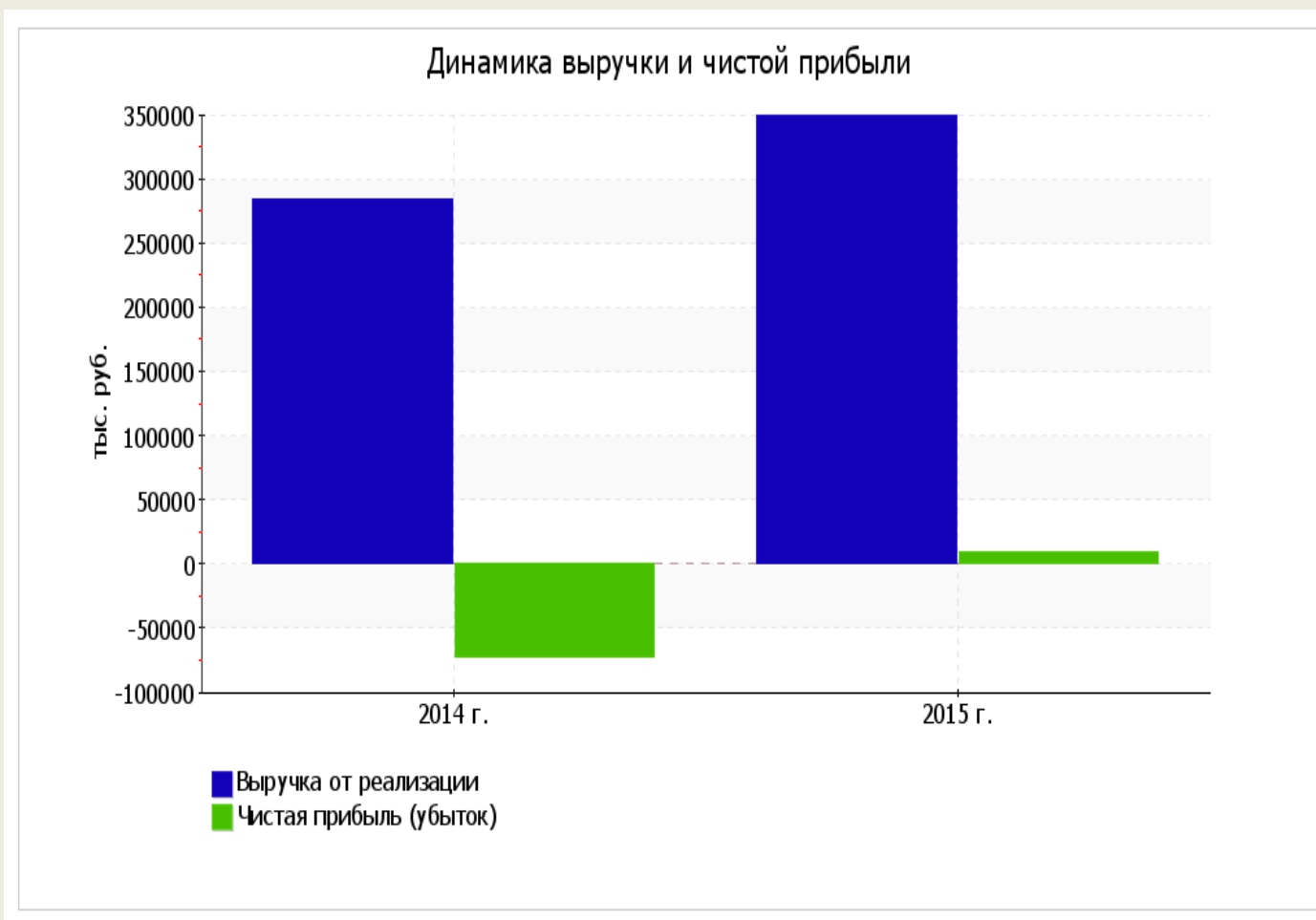
Динамика чистых активов и уставного капитала

Динамика чистых активов и уставного капитала



Динамика финансовых результатов ООО «ПМБК»





Динамика выручки ООО «ПМБК»

Показатели рентабельности ООО «ПМБК»

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)		Изменение показателя	
	2014 г.	2015 г.	коп., (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 7% и более.	0,4	13,7	+13,3	+31,1 раза
2. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	-22,1	12,8	+34,9	↑
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	-25,8	2,8	+28,6	↑
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	0,4	15,9	+15,5	+35,9 раза
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	-5,3	1,7	+7	↑

Основные параметры проекта

Наименование проекта:	мини-типографии «ПМБК принт».
Инициатор проекта:	ООО «ПМБК принт»
Местонахождение проекта:	Г. Москва, Тверская, д.83
Суть проекта:	Создание мини- типографии, для удовлетворения нужд компании «ПМБК» и оказания услуг сторонним заказчикам
Объем производства и реализации продукции	10.000 экземпляров в неделю.
Общая сумма инвестиций:	1636000
Чистая прибыль за 2016 год	803175
Срок окупаемости	8 месяцев

Календарный план работ по проекту

Название этап	Длительность	Дата начала	Дата окончания	Предшес твенник
Подбор менеджера проекта	5 дней	28.05.2017 9:00	01.06.2017 18:00	
Определение регламента проекта	7 дней	04.06.2017 9:00	12.06.2017 18:00	1
Разработка бизнес-плана проекта	5 дней	13.06.2017 9:00	19.06.2017 18:00	2
Согласование бизнес-плана	1 день	20.06.2017 9:00	20.06.2017 18:00	3
Формирование рабочей группы проекта	3 дней	21.06.2017 9:00	25.06.2017 18:00	4
Поиск и заключение контрактов на поставку оборудования	10 дней	26.06.2017 9:00	09.07.2017 18:00	5
Поиск и подбор помещения	15 дней	26.06.2017 9:00	16.07.2017 18:00	5
Проведение ремонтных работ	15 дней	17.07.2017 9:00	06.08.2017 18:00	7
Монтаж оборудования	7 дней	07.08.2017 9:00	15.08.2017 18:00	8
Подбор персонала	23 дней	26.06.2017 9:00	26.07.2017 18:00	5
Обучение персонала	10 дней	27.07.2017 9:00	09.08.2017 18:00	10
Стажировка персонала	3 дней	10.08.2017 9:00	14.08.2017 18:00	11
Контроль полученных знаний, допуск к работе	2 дней	15.08.2017 9:00	16.08.2017 18:00	12

Факторы риска	Мероприятия противодействия
Колебания валютного курса рубля	Так как этот риск представляет одну из наибольших опасностей для реализации проекта – следует пользоваться экспертными методами прогнозирования. На основе экспертной оценки (расчетов) в цену реализации продукции закладываются проценты риска инфляции
Изменение методов государственного регулирования экономики	Тщательно изучать экономическую и политическую ситуацию в стране, чтобы заранее принять меры для смягчения воздействия тех или иных государственных нормативно правовых актов
Увеличение производства у конкурентов	Увеличение рекламной компании
Снижение престижа организации	Максимально точно выполнять условия договоров, по возможности идти на компромиссы в отношениях с партнерами
Ошибки в подборе руководящих кадров	Производить тщательный подбор кадров. Пользуясь системой тестирования, определяют все положительные и отрицательные качества, на основе этого осуществляется качественный выбор персонала.
Просчеты в области маркетинга	Проводить достоверные расчеты в маркетинговых исследованиях, пользоваться услугами комитета статистики.

Разработка мероприятий, противодействующих рискам

«Маркетинг организации на примере ООО «ПМБК»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!