

**Уважаемый Председатель
и члены государственной экзаменационной комиссии!
Вашему вниманию представляю
итоги исследования по выпускной квалификационной работе**

Слайд 1

ДОКЛАД

на тему: Место и роль разработки конкурентной стратегии в управлении организации на примере
ООО "ПК Венткомплекс"

Слайд 2

Целью данной работы является исследование места и роли разработки конкурентной стратегии в управлении организации на примере ООО ПК «ВентКомплекс». Задачи работы представлены на слайде.

Слайд 3

Компания ООО ПК «ВентКомплекс» является официальным лицензированным представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области. Юридический адрес: город 427629, республика Удмуртская, город Глазов, улица Куйбышева, дом 77 строение 1, кабинет 111. Организационная структура ООО ПК «ВентКомплекс» линейно - функциональная. Руководство и контроль за деятельностью ООО ПК «ВентКомплекс» осуществляет директор. В непосредственном подчинении директора находятся заместитель директора по оборудованию, заместитель директора по сервису, главный бухгалтер и системный администратор.

Слайд 4

Для компании ООО ПК «ВентКомплекс» такой анализ представлен в таблице. По результатам проведенного анализа выявлено негативное воздействие политических факторов. Социальные факторы оказывают в целом положительное влияние на деятельность компании. Технологические факторы, выраженные в результатах научно-технического прогресса оказывают как положительное, так и негативное воздействие. Нельзя не отметить влияние последствий и ограничений, обусловленных пандемией. Данные факторы составляют негативное влияние в группе социальных и экономических факторов. Регионом работы ООО ПК «ВентКомплекс» является Удмуртская Республика.

Слайд 5

Для более полного представления об ООО ПК «ВентКомплекс» будет использован многоугольник конкурентоспособности. «Многоугольник конкурентоспособности» — метод, позволяющий достаточно быстро провести анализ конкурентоспособности товара компании в сравнении с ключевыми конкурентами и разработать эффективные мероприятия по повышению уровня конкурентоспособности продукции. Открытие нового филиала или поиск новых каналов сбыта. Данное направление актуально в случае роста конкуренции на рынке, а осуществимо за счет большого опыта ведения бизнеса в сфере розничных продаж. Учитывая выбранные КФУ проанализируем конкурентное положение ООО «ПК Венткомплекс» относительно ближайших конкурентов, которые рассматриваются руководством компании как наиболее важные по территориальному признаку, относительно равной доле рынка и набора оказываемых услуг.

Слайд 6

Для определения факторов среды, влияющих на компанию представим результаты SWOT-анализа. В приведенном списке отобраны наиболее значимые параметры. Стоит отметить, что к основным угрозам ООО ПК «ВентКомплекс» относятся: снижение платежеспособного спроса на продукцию в условиях нарастающего экономического кризиса, а также высокая степень конкуренции. Эти факторы, при условии их своевременного неустранения, могут отрицательно сказаться на снижении доли занимаемого рынка. По карте конкурентных групп можно сделать следующий вывод: главным конкурентом ООО «ПК Венткомплекс» является ООО «Оскон». Данная компания отличается активной политикой продвижения товаров и услуг, а также наличием дополнительных (сопутствующих) услуг в своих точках продаж. Количество конкурентов в отрасли очень высоко,

специфика данной сферы предполагает высокие выходные барьеры, поэтому вероятность снижения конкурентной напряженности маловероятна. Угроза появления продуктов-заменителей рассматривается как создание кардинально нового, не имеющего аналогов продукта, который будет отвечать повышенным требованиям современного потребителя и удовлетворять существующие потребности.

Слайд 7

Как показывают данные рекламный бюджет в 2023 году планируется снизить, так как по результатам 2022 года выручка уменьшилась, что отразилось на финансовых результатах интернет-магазина. Также стоит отметить, что наибольшая доля бюджета приходится на баннерную рекламу. Таким образом, стоит отметить, что применяемые средства и инструменты средств интернет-продаж ООО ПК «ВентКомплекс» значительно ограничены. Так же отмечается недостаточный уровень оснащенности и функционирования сайта ООО ПК «ВентКомплекс» для обслуживания клиентов. В целях оценки конкурентоспособности среди лидеров данного сегмента рынка проведён конкурентный анализ. Таким образом, можно сделать вывод о конкурентоспособности ООО «ПК Венткомплекс», но при этом анализ целевой аудитории показал, что приверженность к предлагаемой марке продукции снижается, что требует комплексного подхода к разработке стратегии развития. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО ПК «ВентКомплекс» показал наличие тенденции к снижению в величине товарооборота в анализируемом периоде: темп снижения за рассмотренный период составил 11,94%. Оценка применяемых средств интернет-продаж предприятия показала, что ООО ПК «ВентКомплекс» не использует весь спектр средств и инструментов средств интернет-продаж, что привело к плохой осведомленности потенциальных потребителей о компании и ее товарах.

Слайд 8

Исходя из выявленных проблем в качестве мероприятия по решению выявленных проблем ООО ПК «ВентКомплекс» предлагается разработка конкурентной стратегии. В качестве конкурентной стратегии выбрана стратегия стабильности, то есть укрепление существующих направлений бизнеса за счет повышения имиджа предприятия. В контексте данной работы антикризисная стратегия – системный документ, включающий стратегический, тактический и результативный блоки реализации деятельности в целях достижения миссии ООО ПК «ВентКомплекс». Целью конкурентной стратегии является распространение информации об услугах ООО ПК «ВентКомплекс», а так же повышение уровня имиджа предприятия за счет данного нововведения. Разработанная стратегия включает две составляющих, это программу рекламной кампании с использованием различных методов и форм продвижения, а так же программу событийной активности, которая содержит сценарий мероприятия. Сетевой график конкурентной стратегии представлен на рисунке. Сроки подготовки программы рекламной кампании составляют 2 месяца, а именно с 01.09.2023 по 30.10.2023 год.

Слайд 9

Предлагаемая рекламная кампания содержит различные средства размещения: это ТВ, печатные СМИ и интернет-ресурсы. На наш взгляд, наиболее эффективным методом распространения информации является размещение видео-ролика на ТВ. ООО ПК «ВентКомплекс» разработало долгосрочную программу событийной активности. Её целью является удержание клиентской базы и поддержание имиджа компании на рынке. Многие инструменты программы будут внедрены в постоянные методики работы. Таким образом, ООО ПК «ВентКомплекс» стремится обеспечить стабильность и долгосрочный успех на рынке. Общая величина бюджета проекта рекламной кампании составляет 22249 тысяч рублей. Наиболее затратным мероприятием является показ видеороликов на ТВ-каналах. Общая сумма затрат по всем терм выбранным каналам составила 21605 тысяч рублей. Общая величина затрат на реализацию программы событийной активности составит 346 тысяч рублей, с учетом затрат на проведение лотереи, то есть предоставление выигрыша.

Слайд 10

**Доклад закончен.
Благодарю за внимание!**