

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Методы повышения конкурентоспособности предприятия на примере ООО ПК «ВентКомплекс».

Слайд 2

Цель дипломной работы – оценка конкурентоспособности предприятия ООО ПК «ВентКомплекс» и разработка методов ее повышения. Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Компания ООО ПК «ВентКомплекс» является официальным лицензированным представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области. ООО ПК «ВентКомплекс» работает на рынке B2B и за счет поставок качественного оборудования по доступным ценам, помогает достигать цели бизнес-партнерам и клиентам. Для анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО ПК «ВентКомплекс» рассмотрим динамику товарооборота ООО ПК «ВентКомплекс», представленную на рисунке. Данные наглядно отражают тенденцию к снижению в величине товарооборота в анализируемом периоде: темп снижения за рассмотренный период составил 11,94%.

Слайд 4

Графическое представление распределения затрат ООО ПК «ВентКомплекс» за 2022 год представлена на рисунке. Данные показывают, что в структуре затрат компании наибольшая доля представлена материальными затратами – 40%, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Величина затрат на оплату труда по результатам 2022 года снизилась на 5,17%.

Слайд 5

Применяемые в настоящее время средства коммуникации представлены в таблице. Система коммуникативной политики предприятия ООО ПК «ВентКомплекс» включает оценку целевой аудитории. Необходимо понимать, на кого будет направлена действующая или разрабатываемая стратегия, от этого во многом зависит ее успех.

Слайд 6

В целях оценки аудитории потенциальных клиентов ООО ПК «ВентКомплекс» и их предпочтений на официальном сайте магазина была размещена система экспресс-опроса посетителей. Проанализировав результаты данного опроса, мы пришли к следующим выводам. Как показывают данные рисунка 6, среди потенциальных клиентов ООО ПК «ВентКомплекс» наибольшую долю представляют мужчины – 68%.

Слайд 7

ООО ПК «ВентКомплекс» не использует весь спектр стратегического планирования из-за недостаточного финансирования, что привело к плохой осведомленности потенциальных потребителей о компании и ее товарах.

Слайд 8

Рассмотрим величину месячного рекламного бюджета ООО ПК «ВентКомплекс», приведенную в таблице. Как показывают данные табл. 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.

Слайд 9

Наиболее действенным инструментом для оценки влияния внешней среды является PESTLE —анализ. 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 10

Карта конкурентных групп представлена на рисунке. В случае с компанией ООО «ПК Венткомплекс» выделяются следующие КФУ:

- быстрая адаптация в продуктовой линейке, под изменяющейся потребительский спрос;

- качество продаваемых товаров и имидж компании;
- эффективное сотрудничество между потребителем и менеджерами (консультации), это позволяет не только улучшать сервис, но и обеспечивать качество обратной связи;
- рассылка рекламы по почте (то есть при поступлении новых товаров, рассылается объявления на почтовые ящики постоянных покупателей);
- широкий пакет сопутствующих услуг.

Слайд 11

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 также 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 также программу событийной активности, которая содержит сценарий мероприятия. Сетевой график конкурентной стратегии представлен на рисунке

Слайд 12

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!