

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается выпускная квалификационная работа на тему – Организация маркетинговой деятельности на предприятии на примере ООО ПК «ВентКомплекс»

Целями и задачами этой работы является исследование маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс» и разработка проекта по ее совершенствованию.

Исходя из задачи, поставленной в работе, то целью рамках данной работы, предполагается решение следующих задач:

- изучить понятие маркетинговой деятельности предприятия;
- рассмотреть инструменты и методы маркетинговой деятельности;
- выделить особенности разработки и реализации проекта в сфере управления маркетинговой деятельностью компании ;
- представить организационно-экономическую характеристику ООО ПК «ВентКомплекс»;
- оценить направления, методы и инструменты маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс»»;
- проанализировать эффективность и проблемы маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс»»;
- разработать проект по совершенствованию маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс»»;
- определить возможные риски проекта по совершенствованию маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс»»;
- оценить эффективность и результативность проекта по совершенствованию маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс»».

ООО ПК «ВентКомплекс» — это компания, которая имеет официальное разрешение от крупных производственных предприятий в Удмуртской Республике, Пермском крае, а также Свердловской области.

В целях оценки направлений и инструментов маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс» были проанализированы и исследованы применяемые, используемые каналы и инструменты и способы маркетинговой деятельности, а также затраты на их внедрение и реализацию.

На морфологическом уровне к морфологическим средствам манипулирования сознанием социума в рекламе относят использование форм сравнительной и

превосходной степени сравнения. Применение такой технологии направлено на подчеркивание уникальности товара или услуг, которой не обладают возможные конкурирующие компании.

Исследование позволяет сделать вывод о наличии следующих недостатков в маркетинговой деятельности организации:

- руководство компании не уделяет достаточного внимания снижению количества оформленных заявок на сайте компании, несмотря на рост расходов на интернет-рекламу и обслуживание call-центра;
- руководство организации не уделяет должного внимания уменьшению расходов на наружную рекламу и повышению контроля за изменением стоимости услуг у контрагентов по разработке и размещению рекламы.

Эти проблемы указывают на необходимость проведения анализа эффективности маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс».

Соответственно, можно сделать вывод о достаточно высокой и устойчивой конкурентоспособности ООО ПК «ВентКомплекс», но при этом, исходя из анализа целевой аудитории, приверженность к компании снижается с развитием популярности услуг, методов и способов их оказания, что требует комплекса мер и подходов к разработке рекламной кампании ООО ПК «ВентКомплекс».

Таким образом, представленный анализ эффективности маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс» подводит к заключению и выводам о том, что в рассматриваемом периоде имело место серьезное снижение эффективности и результативности маркетинговой деятельности компании.

В проделанной мной данной работе, выявление, изучение и анализ перечисленных ранее недостатков в маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс» дал возможность разработать проект по усовершенствованию маркетинговой деятельности компании, который будет включать: снижение уровня трат на рекламу путем оптимизации инструментов, способов и каналов рекламной деятельности; внедрение и применение механизмов отбора контрагентов по оказанию услуг размещения и распространения рекламных носителей информации о компании, что даст возможность сократить расходы на рекламу.

Срок исполнения проекта по совершенствованию маркетинговой деятельности ООО ПК «ВентКомплекс» составляет 3 месяца. Необходимые финансовые ресурсы для реализации проекта составляют 1097643 руб.

За счет роста спроса на услуги ООО ПК «ВентКомплекс» путем реализации предложенных мероприятий процент увеличения выручки составит 2%. Так, доля рынка, которую компания обеспечивает продукцией так же вырастет.

Экономическая эффективность маркетинговой деятельности будет отражать доход от всех описанных выше мероприятий. Рентабельность инвестиций в рекламу рассчитывается исходя из прогнозной выручки и величины маркетингового бюджета, то есть расходов на предложенные в работе мероприятия. Рост данного показателя в результате реализации комплекса мероприятий составит 1735,77% в сравнении с 2022 годом.

К заключению от себя, также хотелось бы добавить, что мне, как автору работы кроме вышеперечисленных мероприятий по увеличению экономической эффективности и результативности маркетинговой деятельности Общества с ограниченной ответственностью Производственный комплекс «ВентКомплекс» видятся некоторые дополнительные возможности по развитию, усовершенствованию, укреплению и продвижению маркетинговой деятельности предприятия на рынке, не требующие колоссальных финансовых вложений, но не менее действенные, чем исследованные выше в данной моей работе.

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!