

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - **«Организация рекламной деятельности предприятия (на примере ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод»)»**.

Актуальность темы обусловлена в необходимости выбора правильных методов рекламы и в повышении ее эффективности в целях лучшего продвижения товаров на рынке. Рекламная работа является неотъемлемой составной частью коммерческой и маркетинговой деятельности любого торгового предприятия. В условиях развития рыночных отношений и повышения насыщенности потребительского рынка товарами и услугами рекламная работа приобретает новое значение, отличается целым рядом специфических черт, знание и учет которых, позволяет активизировать процесс продажи, стимулировать реализацию отдельных товаров, рационализировать процесс обслуживания покупателей, за счет «информационной поддержки» всех его составляющих.

Слайд 2

Целью работы является разработка рекомендаций по организации рекламной деятельности в ООО "Борисоглебский маслоэкстракционный завод".

Для реализации цели был поставлен и решен ряд **задач**.

Объектом исследования является компания ООО "Борисоглебский маслоэкстракционный завод"

Предметом исследования являются процесс рекламной деятельности ООО "Борисоглебский маслоэкстракционный завод"

Слайд 3

В ходе работы были рассмотрена роль рекламы в деятельности предприятия в современных условиях.

Для достижения цели, во второй главе работы производится анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод».

На ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» установлено современное оборудование ведущих мировых производителей, которое отличается энергосбережением и сводит к минимуму вредное воздействие на окружающую среду, но при этом сохраняются высокие показатели производительности и качества продукции.

На ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» существует линейно-штабная структура управления, представлена на слайде.

Слайд 4

Для анализа экономического состояния предприятия в рамках выпускной квалификационной работы была использована информация 2014 - 2016 гг., полученная по данным бухгалтерской отчетности.

Данные о составе, структуре и динамики финансовой деятельности предприятия ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» представлены в таблице на слайде.

В 2015 г. по сравнению с 2014г. выручка предприятия ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» уменьшилась на 32434 тыс. р., темп прироста составил -60,06 %, однако можно наблюдать увеличение данного показателя в 2016 году на 126, 13 %.

Слайд 5

Результаты использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» отражены в таблице на слайде.

Сравнение показателей данной таблицы свидетельствует об улучшении характеристик деятельности предприятия, рациональном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В 2015 г. наблюдается снижение фондоотдачи на 71,27, это могло произойти в результате ввода новой техники, стоимость которой на единицу продукции хотя и выше, но эксплуатационные расходы — значительно ниже, так что в целом такая техника эффективнее старой. В данном (довольно типичном) случае падение фондоотдачи объективно оправдано и не свидетельствует о неэффективности приобретения техники, однако в 2016 году этот показатель опять начинает расти, что подтверждает наши предположения.

Слайд 6

Горизонтальный анализ актива баланса предприятия ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» представлен в таблице на слайде.

Представленные данные позволяют сделать следующие выводы:

Общая сумма активов предприятия ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» увеличилась на 27118 тыс. р. в 2015 г. и на 27310 тыс. р. в 2016 г. В целом, рост имущества является положительным фактом. Основную часть в 2014–2016 гг. в структуре имущества занимали оборотные активы.

Увеличение общей суммы активов в 2015 году произошло за счет увеличения внеоборотных активов на 9883 тыс. р.

Слайд 7

Вертикальный анализ актива баланса предприятия ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» представлен в таблице на слайде.

Представленные данные позволяют сделать следующие выводы:

Доля внеоборотных средств составляет большую часть активов компании предприятия в 2014–2016 гг.

Доля оборотных средств ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» в 2016 г. составляет лишь 15,99% в общей структуре имущества предприятия.

В 2016 г. наблюдается также рост удельного веса запасов предприятия, величина запасов увеличилась на 1,77%.

Слайд 8

Данный факт и увеличение готовой продукции на складе свидетельствует об ухудшении финансовой ситуации.

Для наглядности представим структуру имущества ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» за 2016 г. на рисунке на слайде.

Таким образом, исходя из проведенного анализа имущества предприятия ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» и источников его формирования можно отметить следующие моменты. Положительным моментом в деятельности предприятия является постоянная положительная динамика валюты баланса предприятия за анализируемый период.

Однако наблюдается рост запасов предприятия в динамике, увеличение дебиторской задолженности, значительный рост кредиторской задолженности, снижение выручки предприятия в 2016 г., что свидетельствует об ухудшении имущественного состояния ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод».

Слайд 9

В ходе работы была проведена оценка эффективности системы маркетинга и рекламной деятельности ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод».

Управление рекламой на ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» осуществляет отдел рекламы. В его состав входят руководитель отдела и два специалиста.

Слайд 10

Анализ использования различных рекламных средств в ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» приведён в таблице на слайде. Анализируя данные таблицы, можно отметить, что большую долю компания ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» выделяет для наружной рекламы, при чём если выделенные средства на этот вид рекламы в 2014 году были израсходованы не полностью, то в 2015 году, как видно из таблицы, использованы полностью: были установлены рекламные щиты во всех районах города, изготовлены и вывешены плакаты в местах продажи продукции, а так же была размещена реклама на щитах и билбордах.

Реклама в Интернет требует от компании минимум затрат. Это единственная реклама, цены на которую остались фиксированными как в 2015, так и в 2016 году.

Слайд 11

В результате анализа рекламной работы в компании ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод», были сделаны выводы и определены следующие пути повышения организации рекламной деятельности на данном предприятии, представленные на слайде.

Слайд 12

Совершенствование рекламной деятельности является важной составной любой эффективной маркетинговой политики. Рекламная деятельность должны быть оценена с точки зрения финансовой и фактической эффективности и необходимости, по причине того что слишком дорогая реклама не приносящая соответствующей прибыли не имеет никакого смысла. В рамках проделанной работы, основным предложением является рекламная акция осуществляемая через сеть интернет, радио, телевидение, и при помощи специальных информационных печатных изданий.

Телевизионную рекламу планируется размещать на одном основном государственном телеканале ВГТРК.

В ходе работы были рассчитаны затраты на телевизионную рекламу и на рекламу на радио.

Слайд 13

Изменение экономических показателей ООО «Борисоглебский маслоэкстракционный завод» после рекламных мероприятий представлены на слайде.

Увеличение прибыли от продаж составит 3708 тыс.руб.

В результате внедрения предложенных мероприятий годовой прирост прибыли предприятия составит 6572 (тыс.руб.)

В результате внедрения предложенных мероприятий будет достигнута их главная цель – рост прибыли от продаж.

Следовательно, предложенные мероприятия являются эффективными и их следует рекомендовать к внедрению на предприятии.

Слайд 14

В результате анализа рекламной работы в компании ООО "Борисоглебский маслоэкстракционный завод", были сделаны выводы и определены следующие пути повышения организации рекламной деятельности на данном предприятии, представлены на слайде.

Также отделу рекламы ООО "Борисоглебский маслоэкстракционный завод" планировать рекламную деятельность с учетом конкретных целевых групп, проводить опросы потенциальных потребителей, а также проводить систематический анализ эффективности использования каждого конкретного рекламного продукта. Это позволит получить информацию о целесообразности рекламы и результативности её отдельных видов, определить условия оптимального воздействия рекламы на потенциальных покупателей.

Таким образом, Цель работы - разработка рекомендаций по организации рекламной деятельности в ООО "Борисоглебский маслоэкстракционный завод" – **достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.