

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Развитие интернет-продаж как повышение конкурентоспособности компании.

Слайд 2

Цель данной выпускной квалификационной работы – разработка мероприятий и направлений развития интернет-продаж как повышение конкурентоспособности компании на примере ООО ПК «ВентКомплекс». Для реализации цели исследования потребовалось решение задач, представленных на слайде. Объектом исследования в работе выступает ООО ПК «ВентКомплекс». Предметом исследования в работе являются формы и методы интернет-продаж.

Слайд 3

Компания ООО ПК «ВентКомплекс» является официальным лицензированным представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области. Для анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО ПК «ВентКомплекс» рассмотрим динамику товарооборота ООО ПК «ВентКомплекс», представленную на рисунке. Данные рисунка наглядно отражают тенденцию к снижению в величине товарооборота в анализируемом периоде: темп снижения за рассмотренный период составил 11,94%.

Слайд 4

Оценка эффективности интернет-продаж ООО ПК «ВентКомплекс» целесообразно начать с оценки применяемых средств интернет-продаж ООО ПК «ВентКомплекс». ООО ПК «ВентКомплекс» не использует весь спектр средств интернет-продаж из-за недостаточного финансирования, что привело к плохой осведомленности потенциальных потребителей о компании и ее товарах. ООО ПК «ВентКомплекс» при продажах использует психологические приемы: не округляет цены в большую сторону, стараются ставить на первые места товары, которые находятся в распродаже, психология покупателя такова, что он смотрит сначала на цену, а уже потом на описание товара. Именно на последний фактор и делается расчет. Стоит отметить, что сайт ООО ПК «ВентКомплекс» не содержит возможности обратной связи клиентов с администраторами сайта и менеджерами магазина. 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.

Слайд 5

Анализ целевой аудитории ООО «ПК Венткомплекс» 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%. Анализ финансовой устойчивости ООО ПК «ВентКомплекс» показал, что в 2021 году положение предприятия характеризовалось как неустойчивое в силу отсутствия собственного капитала по причине полученных убытков. Оценка применяемых средств интернет-продаж показала, что ООО ПК «ВентКомплекс» не использует весь спектр средств и инструментов из-за недостаточного финансирования, что привело к плохой осведомленности потенциальных потребителей о компании и ее товарах.

Слайд 6

В качестве мероприятий по совершенствованию организации и развития интернет продаж предлагается:

- 1 – Реализация SEO–оптимизации сайта интернет–магазина;
- 2 – Продвижение в социальных сетях.

Выбор именно SEO–оптимизации в качестве мероприятия связан с тем, что сайт ООО ПК «ВентКомплекс» на данном этапе очень плохо функционирует с точки зрения продвижения, его посещаемость падает и теряет в целом свою значимость.

Для продвижения главным инструментом будет выступать социальная сеть – Вконтакте, будет использована контекстная реклама.

Слайд 7

Эффективность SEO-оптимизации составляет 44% - то есть по результатам ее реализации темп прироста выручки ООО ПК «ВентКомплекс» составит 144%. При этом общие затраты на оказание услуг возрастут на 1%, коммерческие расходы на 47,98%, которые будут составлять расходы на реализацию SEO-

оптимизации. При условиях успешной реализации SEO-оптимизации прибыль от продаж увеличится до 91322 тысяч рублей в год. Оценка эффективности продвижения в социальных сетях будет проводится путем сравнения величины полученных финансовых результатов до реализации – то есть фактические результаты, с данными этих показателей при условии его успешного внедрения. В результате реализации предложенного мероприятия рост себестоимости, то есть общей величины затрат ООО ПК «ВентКомплекс» составит 1,23% при этом выручка увеличится на 13% , что приведет к росту валовой прибыли на 39,78%. Оценка эффективность от предложенных мероприятий в целом приведена в таблице. Оценка эффективности предложенных мероприятий для ООО ПК «ВентКомплекс» показывает, что в результате реализации всех мероприятий и рекомендаций рост выручки составит 57%. По результатам реализации SEO-оптимизации и продвижения в социальных сетях рентабельность продаж составит 34,59% (в 2 раза выше, чем по результатам функционирования текущего года), что подтверждает эффективность и целесообразность предложенных изменений.

Слайд 8

Список использованных при написании работы источников представлен на слайде.

Слайд 9

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!