



НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Кафедра маркетинга

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА – БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**на тему: Разработка стратегии интернет-маркетинга на
пример ООО ПК «Венткомплекс»**

*Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль: «Интернет маркетинг»*

Ф.И.О студента-дипломника Чумаева Елена Юрьевна
Руководитель Логвинов Константин Владимирович

Цель и задачи

Объект – ООО ПК «Венткомплекс».

Предмет - применение сети интернет для продвижения товаров и услуг организации.

Цель – разработать проект совершенствования системы Интернет-маркетинга в ООО ПК «Венткомплекс».

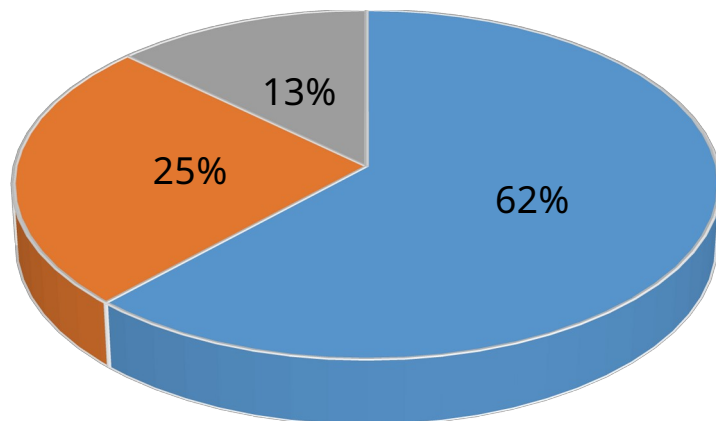
Задачи исследования:

- определить сущность, особенности и значение Интернет-маркетинга в организации;
- представить характеристику основных инструментов Интернет-маркетинга;
- рассмотреть методические подходы к оценке эффективности системы Интернет-маркетинга на предприятии;
- провести анализ коммерческой и маркетинговой деятельности ООО ПК «Венткомплекс»;
- провести анализ используемых в ООО ПК «Венткомплекс» инструментов Интернет-маркетинга;
- оценить проблемы и направления развития системы Интернет-маркетинга на предприятии;
- разработать проект совершенствования системы Интернет-маркетинга в ООО ПК «Венткомплекс» и оценить эффективность предложенных мероприятий.

Основные экономические показатели деятельности

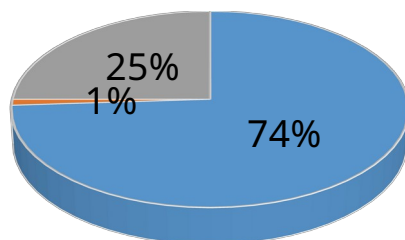
Показатели	2020	2021	2022	Изменение (+, -)		Темп роста (снижения), %	
				3-2	4-3	3/2 * 100	4/4 * 100
1. Выручка, тыс. руб.	37999	65657	148055	27658	82398	72,79	125,50
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	32036	58421	139350	26385	80929	82,36	138,53
3. Управленческие и коммерческие расходы, тыс. руб.	3150	5058	6160	1908	1102	60,57	21,79
4. Прибыль от продажи, тыс. руб.	2813	2178	2545	-635	367	-22,57	16,85
5. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1699	-897	1633	-2596	2530	-152,80	282,05
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	1299	-1071	1836	-2370	2907	-182,45	-271,43
7. Стоимость основных средств, тыс. руб.	4814	11922	15091	7108	3169	147,65	26,58
8. Численность ППП, чел.	112	110	117	-2	7	-1,79	6,36
9. Стоимость активов, тыс. руб.	49243	36125	66649	-13118	30524	-26,64	84,50
10. Оборотные активы, тыс. руб.	44424	24198	51552	-20226	27354	-45,53	113,04
11. Собственный капитал, тыс. руб.	9278	8207	9455	-1071	1248	-11,54	15,21
12. Заемный капитал, тыс. руб.	39965	27918	57194	-12047	29276	-30,14	104,86
13. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	39369	27289	56275	-12080	28986	-30,68	106,22
14. Производительность труда (1/8)	339,28	605,97	1265,43	266,70	659,45	78,61	108,83
15. Фондоотдача (1/7)	7,89	5,59	9,81	-2,30	4,22	-29,17	75,47
16. Рентабельность продаж (4/1 * 100%)	7,40	3,27	1,79	-4,14	-1,48	-55,86	-45,32
17. Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения (5/9)	0,03	-0,02	-0,02	-0,06	0,00	-171,97	-1,32
18. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли (6/11 * 100%)	14,00	-13,05	19,42	-27,05	32,47	-193,21	-248,80
19. Коэффициент текущей ликвидности (норматив $\geq 2,0$) (10/13)	1,13	0,89	0,92	-0,24	0,03	-21,42	3,31

Результаты опроса респондентов



- 62% широкий и полный, удобный для поиска необходимой продукции
- 25% недостаточно широкий, необходимо больше товарных категорий

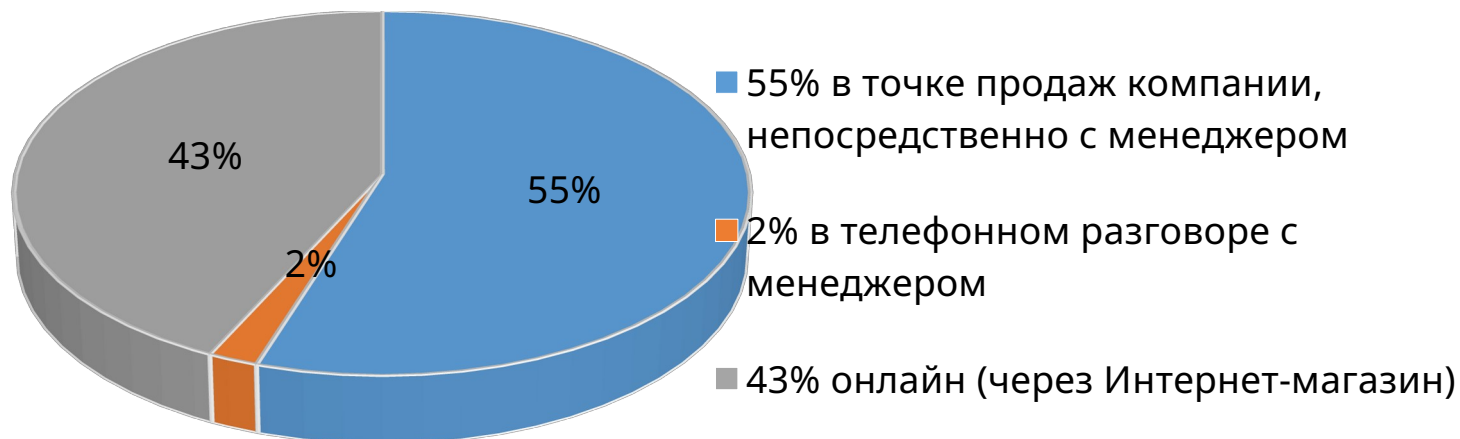
Оценка респондентами товарного ассортимента ООО «ПК Венткомплекс»



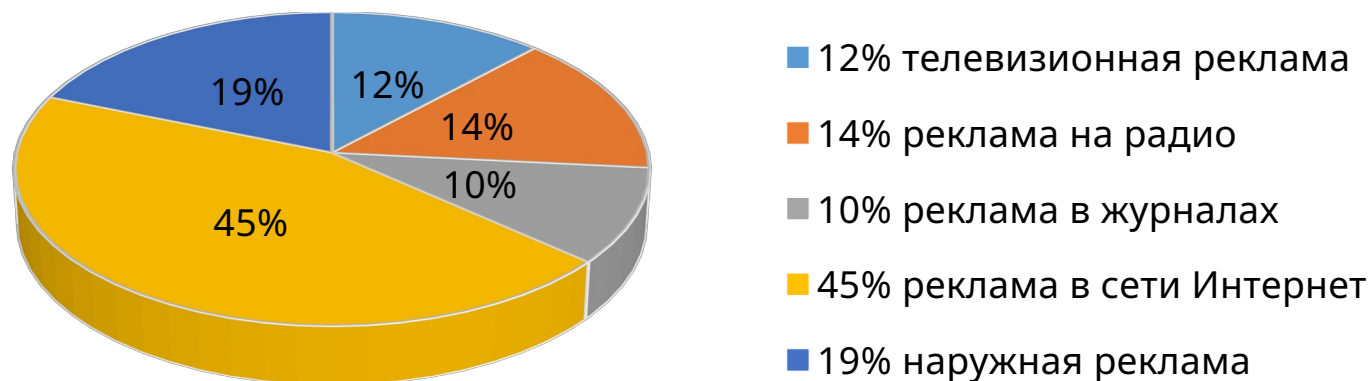
- 74% да, цены являются приемлемыми, а качество высоким
- 1% нет, цены высокие, а качество продукции низкое
- 25% продукция компании высокого качества, но и цены на нее высокие

Оценка респондентами ценовой политики ООО «ПК Венткомплекс»

Результаты опроса респондентов

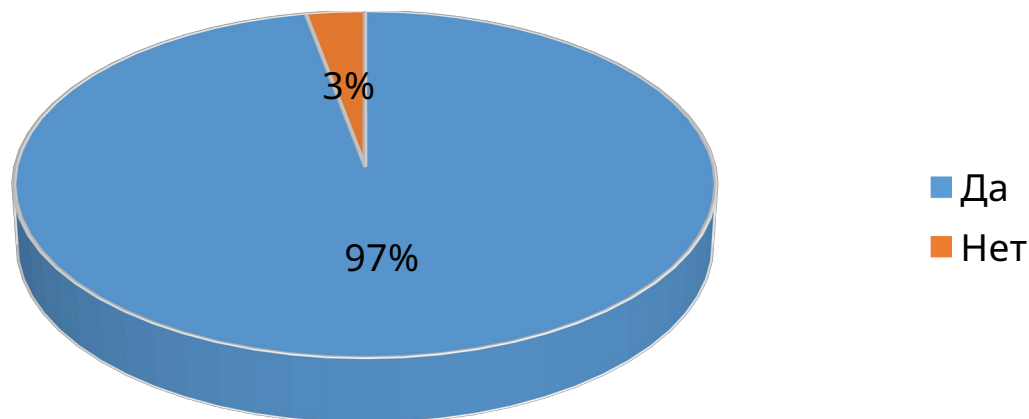


Наиболее удобные способы оформления заказа для покупателей продукции ООО «ПК Венткомплекс»

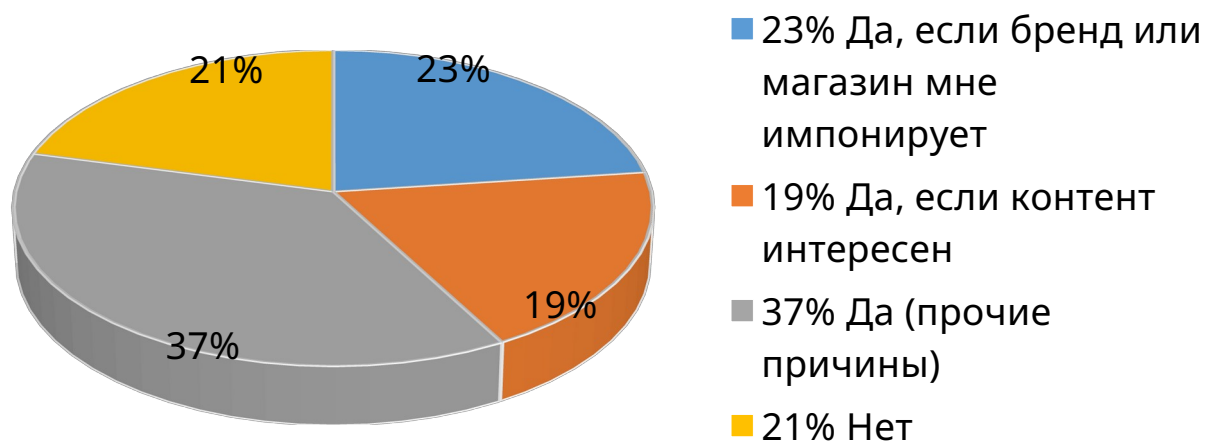


Наиболее привлекательные способы рекламы продукции ООО «ПК Венткомплекс»

Результаты опроса респондентов

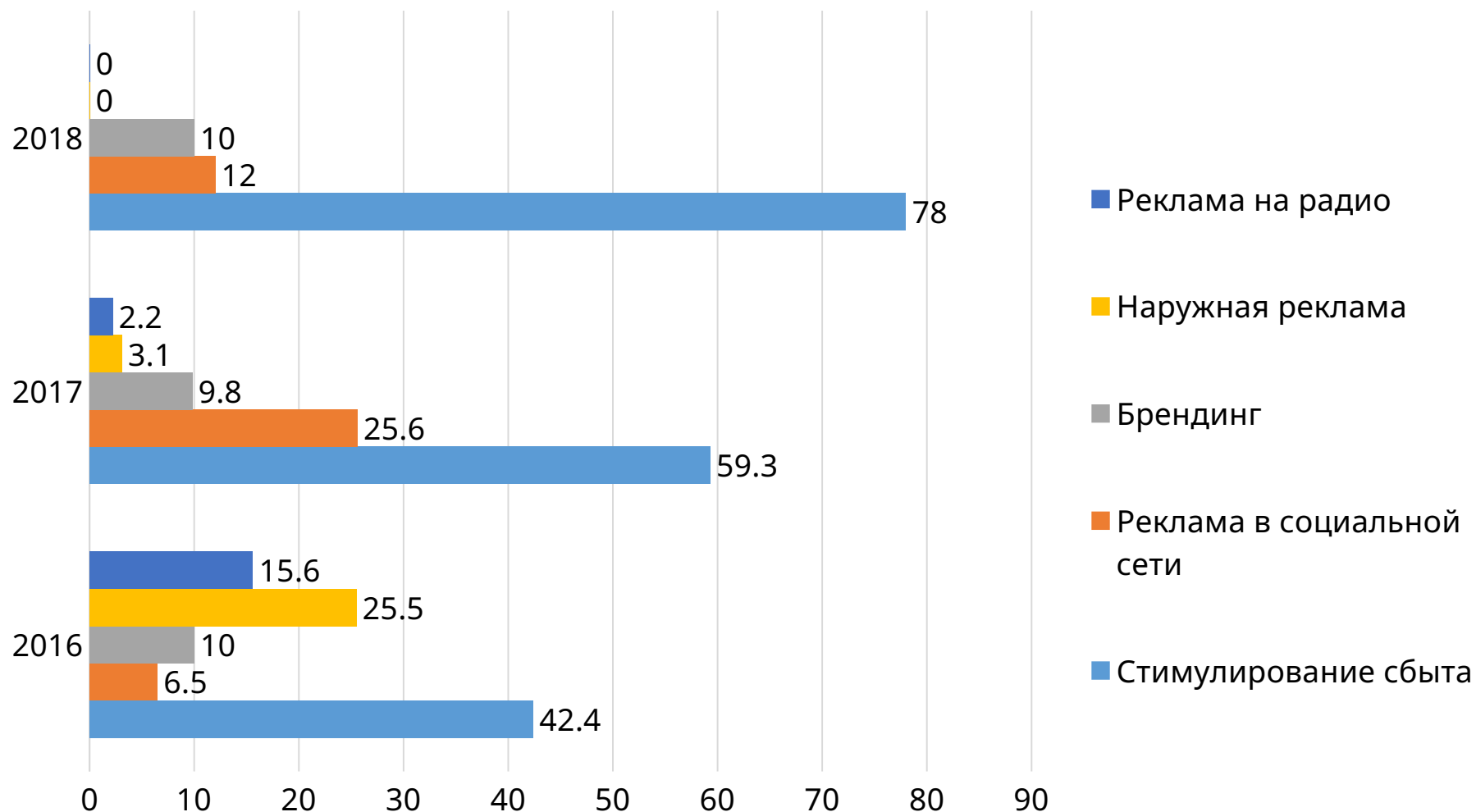


Значимость представленности предприятия ООО «ПК Венткомплекс» в сети Интернет для покупателей



Значимость представленности в социальных сетях для покупателей

Структура затрат предприятия ООО «ПК Венткомплекс» на продвижение по инструментам в 2020-2022 гг., в %



Структура затрат на рекламу в 2021-2022 гг., руб.

Затраты	2021 год	2022 год	2022 к 2021 гг.
Размещение информации на специализированных площадках	1662000	1297212	-364788
Изготовление и монтаж наружной рекламы	142000	158000	16000
Интернет-реклама	2150300	1929800	-220500
Формирование базы, звонки и рассылка КП	44000	44000	0
Изготовление рекламно-информационных материалов	157000	177000	20000
Сувенирная продукция	105400	105400	0
Непредвиденные расходы	70740	121340	50600
Итого	4331440	3832752	-498688

Статистика заявок/звонков за 2020-2022 год

Период	Канал	Глазов		Ижевск		Воткинск		Итого	Темп роста, %
		Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%		
2020 год	Лендинг	90	7	22	1	3	1	115	67,6
	Интернет	1080	82	1340	73	230	81	2650	161,6
	Офлайн	140	11	470	26	50	18	660	157,1
	Итого	1310	100	1832	100	283	100	3425	153,6
2021 год	Лендинг	90	5	160	9	50	8	300	260,9
	Интернет	1560	85	1300	71	460	75	3320	125,3
	Офлайн	190	10	380	21	100	16	670	101,5
	Итого	1840	100	1840	100	610	100	4290	125,3
2022 год	Лендинг	83	5	170	14	50	6	303	101,0
	Интернет	1520	83	810	67	670	78	3000	90,4
	Офлайн	230	13	230	19	140	16	600	89,6
	Итого	1833	100	1210	100	860	100	3903	91,0

Основные средства рекламы и продвижения

Рекламные средства	Целевая аудитория	Период использования	Основные преимущества/недостатки использования	Стоимость
Сайт	Постоянные и потенциальные потребители	Постоянно	Содержится вся необходимая информация, используется сбор контактных данных в форме регистрации	Без денежных затрат
Социальные сети	Постоянные и потенциальные потребители	Постоянно	Широкий охват аудитории, лояльность аудитории к данному средству рекламы, интерактивное взаимодействие с аудиторией, стимулирование продаж: информирование о скидках	Без денежных затрат
Реклама через партнеров (рассылка по базам, баннеры на сайте)	Потенциальные потребители	За один-два месяца до конференции	Аудитория партнера схожа с аудиторией конференции: маркетологи, владельцы малого и среднего бизнеса, руководители компаний, возможность привлечения большого количества участников	Стоимость не выражается в денежной форме, в большинстве случаев рекламные услуги компании и партнера происходят на бартерной основе
Наружная	Потенциальные потребители	За один месяц до конференции	Высокая стоимость, направлена на всю аудиторию, а не на конкретный целевой сегмент, устаревшее средство рекламы	50000
Email-рассылки	Постоянные, уже имеющиеся потребители	Информирующая – за месяц Напоминающая – за несколько дней	Позволяют выстраивать длительные и прочные взаимоотношения с постоянными клиентами, повышать количество повторных продаж, получать обратную связь от клиентов.	Без денежных затрат
Контекстная баннерная реклама в Google и Yandex	Потенциальные потребители	За один-два месяца	Точность попадания в целевую аудиторию, рекламную информацию увидят только те, кто уже вводил ключевые запросы и проявлял интерес	10000

Календарный план разработки мероприятий по интернет-маркетингу ООО «ПК Венткомплекс»

Сроки	Этапы	Исполнитель
1 июля 2023 года	Постановка целей и задач	Руководитель направления по интернет-рекламе
5-7 июля 2023 года	Определение целевой аудитории	Smm - менеджер
8-9 июля 2023 года	Разработка рекламной стратегии и креативной идеи	Руководитель направления по интернет-рекламе; интернет-маркетолог
12-14 июля 2023 года	Предварительный выбор рекламных средств	Интернет - маркетолог
15-16 июля 2023 года	Выбор форматов рекламных носителей в сети интернет - разработка макетов	Интернет – маркетолог; дизайнер
19 – 23 июля 2023 года	Составление и оптимизация медиаплана	Интернет – маркетолог; аналитик
26 – 29 июля 2023 года	Составление бюджета планируемой рекламной кампании	Аналитик
8 августа 2023 года	Подведение итогов и оценка эффективности рекламной кампании в сети интернет	Аналитик

План мероприятий по интернет-маркетингу

Мероприятие	Характеристика	Срок реализации
Размещение баннеров	– в социальных сетях: Facebook, Инстаграм, Вконтакте на корпоративных страницах – на корпоративном сайте ООО «ПК Венткомплекс» на стартовой странице	07.07.2023 г. на всё время РК
Написание текста к рекламному баннеру	- закрепление рекламного текста вверху страницы Вконтакте - закрепление текста на корпоративном сайте по клику на баннер	07.07.2023 г. на всё время РК
Создание ссылок на сайт в социальных сетях	- закрепление ссылки для перехода на корпоративный сайт под постом в сетях Facebook, Инстаграм, Вконтакте	07.07.2023 г. на всё время РК
Размещение таргетированной рекламы в новостной ленте соц.сетей	- в социальных сетях Facebook, Инстаграм, Вконтакте в лентах новостей - таргетирование по аудиторным сегментам позволяет показывать релевантное сообщение пользователям, которые заинтересованы в выборе новой компании, оказывающей рекламные услуги.	с 10.07.2023 г. по 31.08.2023 г.
Настройка контекстной рекламы в поисковых системах	- целенаправленный Интернет-маркетинг, посредством рекламы в поисковых системах (Google, Yandex) и социальных сетях, а также на тематических онлайн ресурсах. Для определения целевых групп используются поведенческие критерии (поисковые запросы) и демографические характеристики (пол, возраст, регион, профессиональная деятельность). Ключевые слова, которые будут применены: «первое рекламное агентство», «наружная реклама».	с 10.07.2023 г. по 31.08.2023 г.
Настройка ретаргетинга	– позволяет показывать рекламу пользователям, которые посетили сайт рекламодателя, но ушли, не совершив целевого действия (например, заполнения формы заявки или звонка). Как показывает статистика, таких пользователей еще можно переубедить, напомнив о своем существовании.	с 10.07.2023 г. по 31.08.2023 г.
Реклама на досках объявлений	- размещение информации об акции в специализированном месте на интернет-ресурсе Е1	с 10.07.2023 г. по 31.08.2023 г.

Формирование финансового результата после реализации мероприятий, тыс. руб.

Показатель	2022 год	Прогнозный период	Отклонение
Выручка	148055	151384	3 778
Себестоимость	139350	146430,26	448,26
Прибыль от продаж	8655	4 954,74	3 329,74

Заключение

- Проанализировав профили ООО «ПК Венткомплекс» в социальных сетях и обозначив проблемы компании в области продвижения в интернет-среде, следует разработать стратегическую программу продвижения, которая позволит исправить имеющиеся проблемы, а также поможет компании повысить вовлеченность подписчиков.
- Мы предлагаем воспользоваться продвижением в социальных сетях с помощью таргетированной рекламы, которая на сегодняшний день является одним из самых эффективных каналов продвижения с максимальной конверсией. Рекламное объявление находится в левом нижнем углу страницы социальной сети и представляет собой заголовок, изображение, а также краткое описание, нажав на которое осуществляется переход в группу, приложение, видеозаписи или на внешний сайт.
- Настройка данной рекламы позволяет показывать рекламное сообщение пользователям социальных сетей, которые являются вашей целевой аудиторией, в социальных сетях пользователи указывают множество информации о себе, то есть в настройку данной рекламы включены такие параметры как: пол, возраст, география, сфера деятельности, интересы, дополнительно можно осуществить настройку на подписчиков тематических групп – всё это в конечном итоге поможет выйти на наш целевой сегмент.
- Мероприятия для интернет-маркетинга ООО «ПК Венткомплекс» составляют основу для осуществления рекламной стратегии, направленной на привлечение новых клиентов.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!