

ВУЗ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

**«Разработка мероприятий и рекомендаций по
увеличению доли рынка компании в период
кризиса на примере ООО ПК «ВентКомплекс»»**

Выполнил:

Научный руководитель:

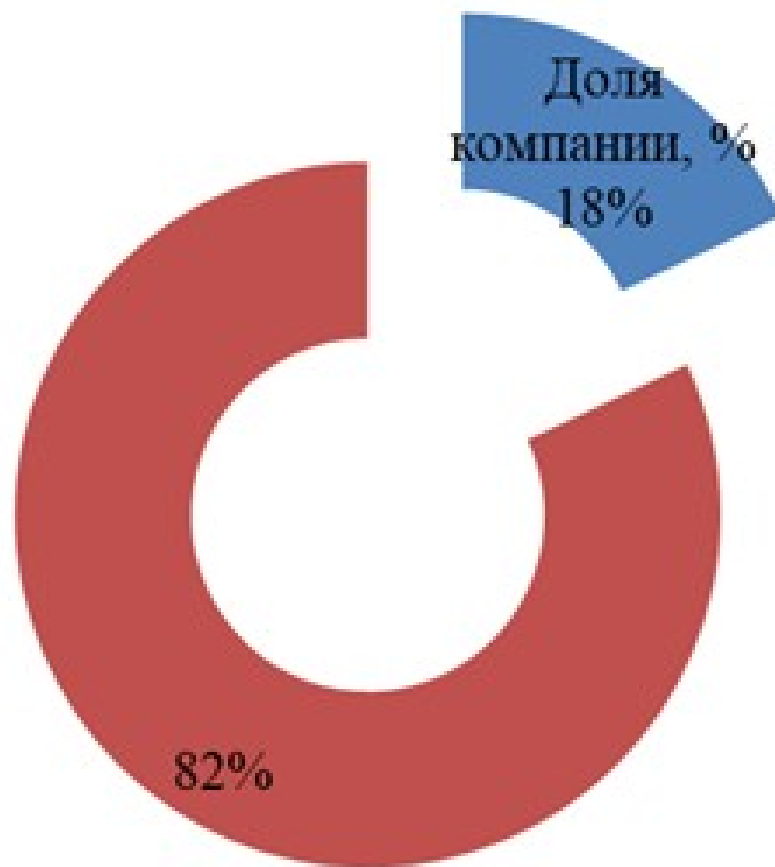
Цель и задачи

Цель – разработка мероприятий и рекомендаций по увеличению доли рынка компании в период кризиса на примере ООО «ПК ВентКомплекс».

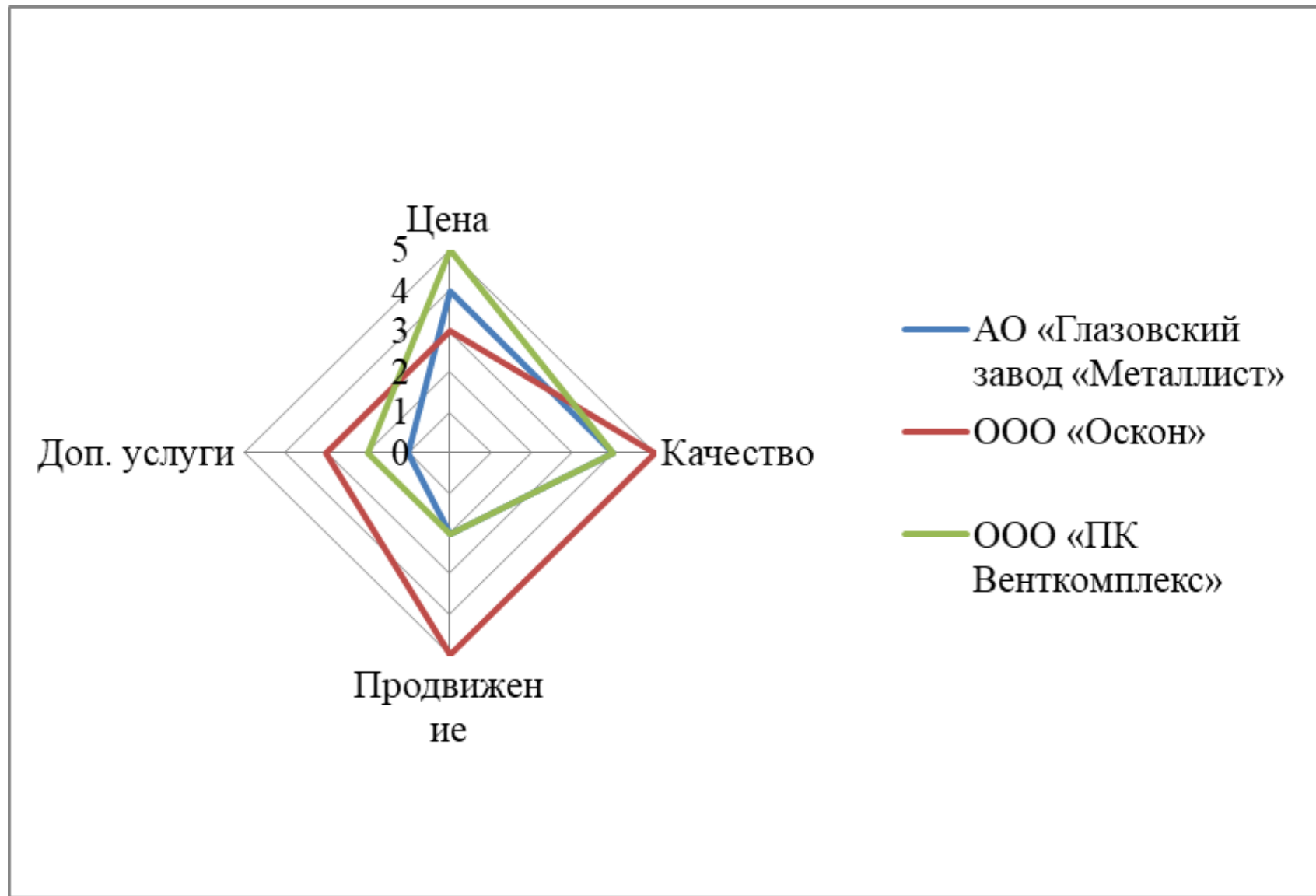
Задачи:

1. рассмотреть долю рынка как показатель конкурентоспособности компании;
2. изучить сущность и содержание антикризисных действий компании;
3. выделить показатели оценки доли рынка компании;
4. проанализировать долю рынка и конкурентной среды ООО «ПК ВентКомплекс»;
5. оценить эффективность антикризисных действий ООО «ПК ВентКомплекс»;
6. разработать проект мероприятий по увеличению доли рынка компании в период кризиса на примере ООО «ПК ВентКомплекс»;
7. оценить эффективность разработанного проекта.

Доля рынка ООО ПК «Венткомплекс», %



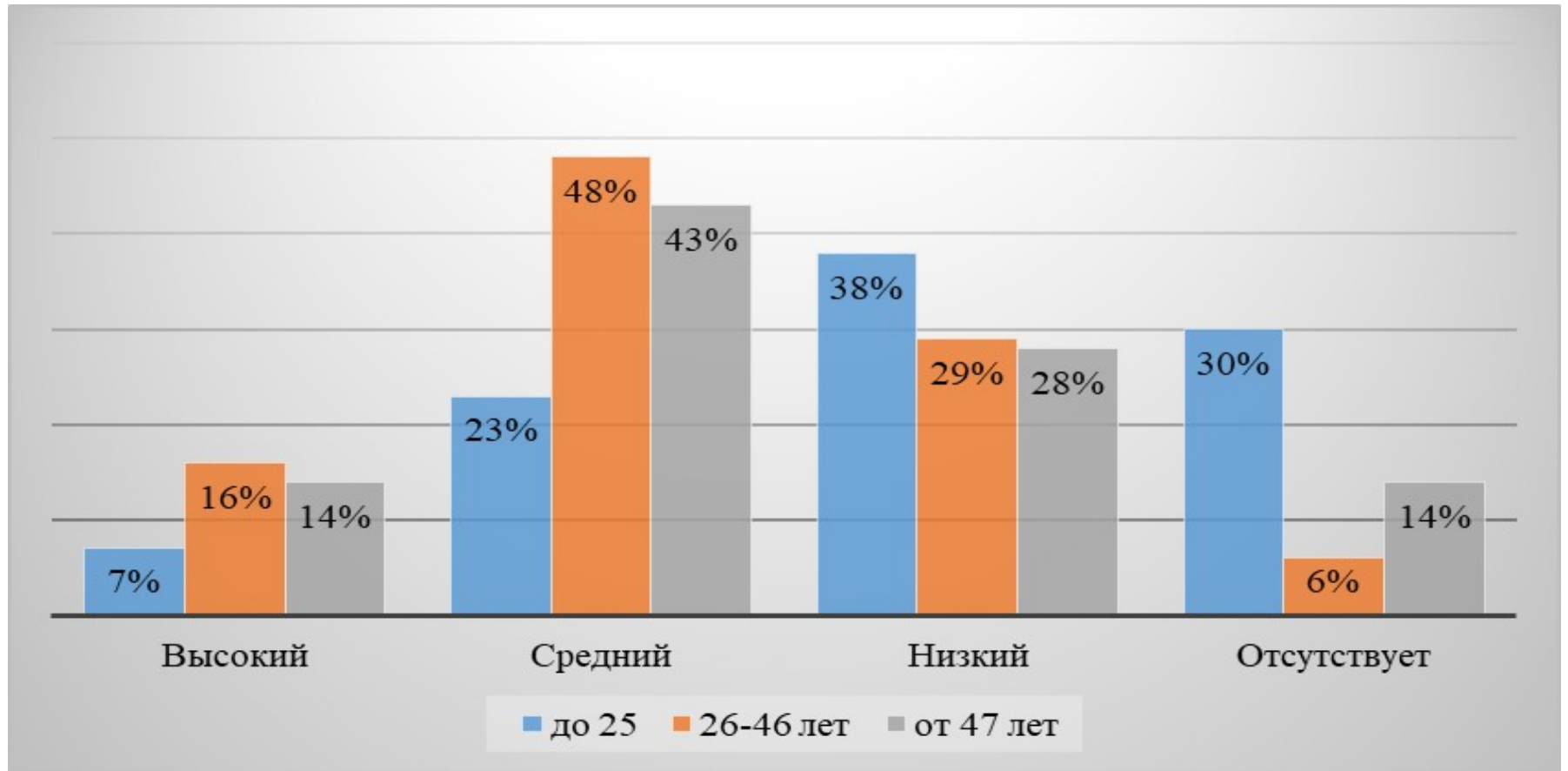
Карта конкурентов компании ООО «ПК Венткомплекс»



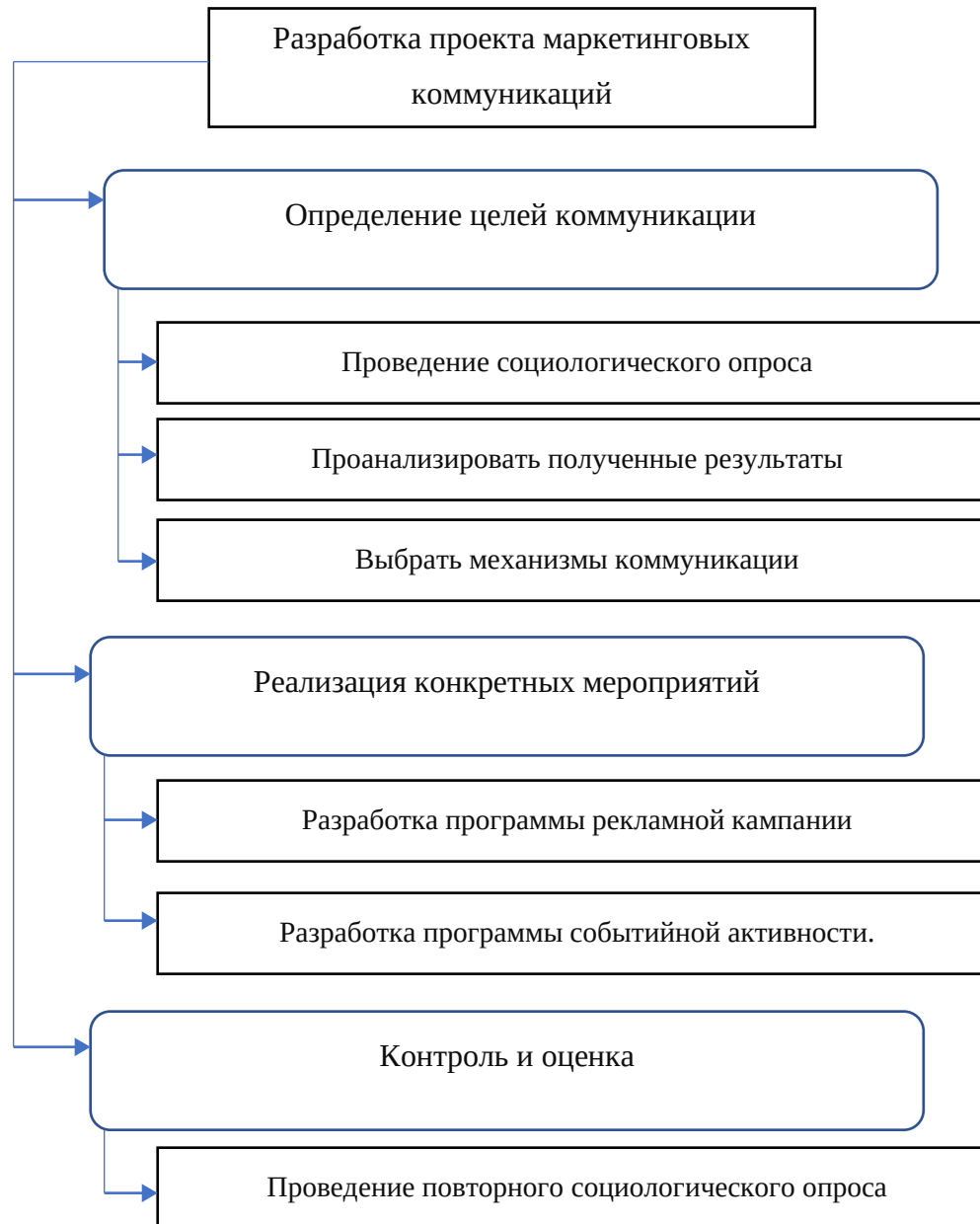
Матрица SWOT-анализа ООО ПК «Венткомплекс»

Сильные стороны	Слабые стороны
Квалифицированный рабочий персонал, налаженная система обучения сотрудников; Высокий уровень сервиса, качество обслуживания; Сбалансированная кредитная политика;	Высокая цена на услуги; Износ основных фондов, необходимость ремонт/покупки оборудования; Несовершенство системы наставничества; Неумение работников работать в команде
Возможности	Угрозы
Научно-технический прогресс; Восстановление платёжеспособного спроса со стороны социума.	Возрастающая конкуренция; Рост социальных отчислений;

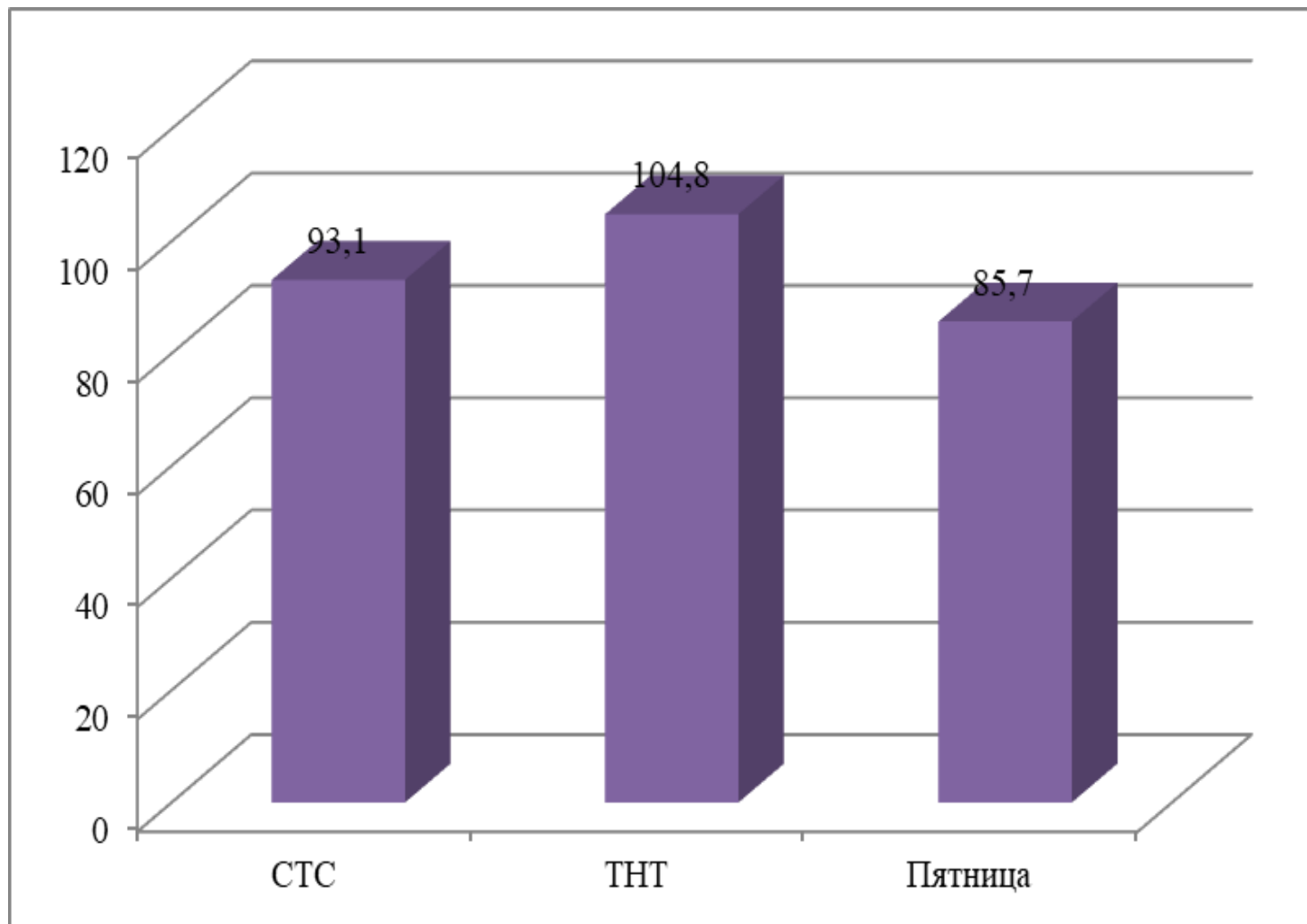
Уровень лояльности сотрудников различных возрастных групп ООО ПК «Венткомплекс»



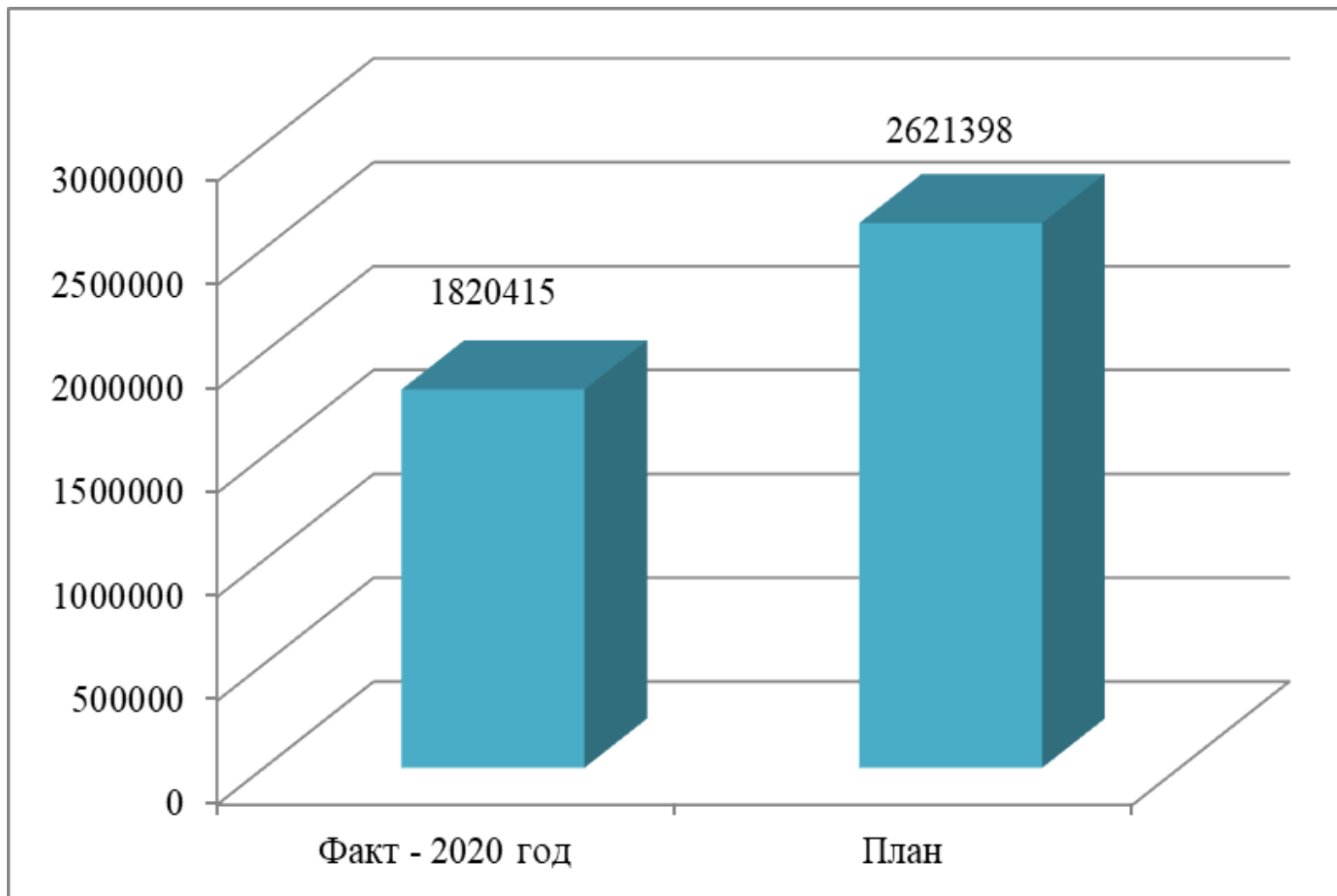
Сетевой график проекта



Телевизионная аудитория телеканалов



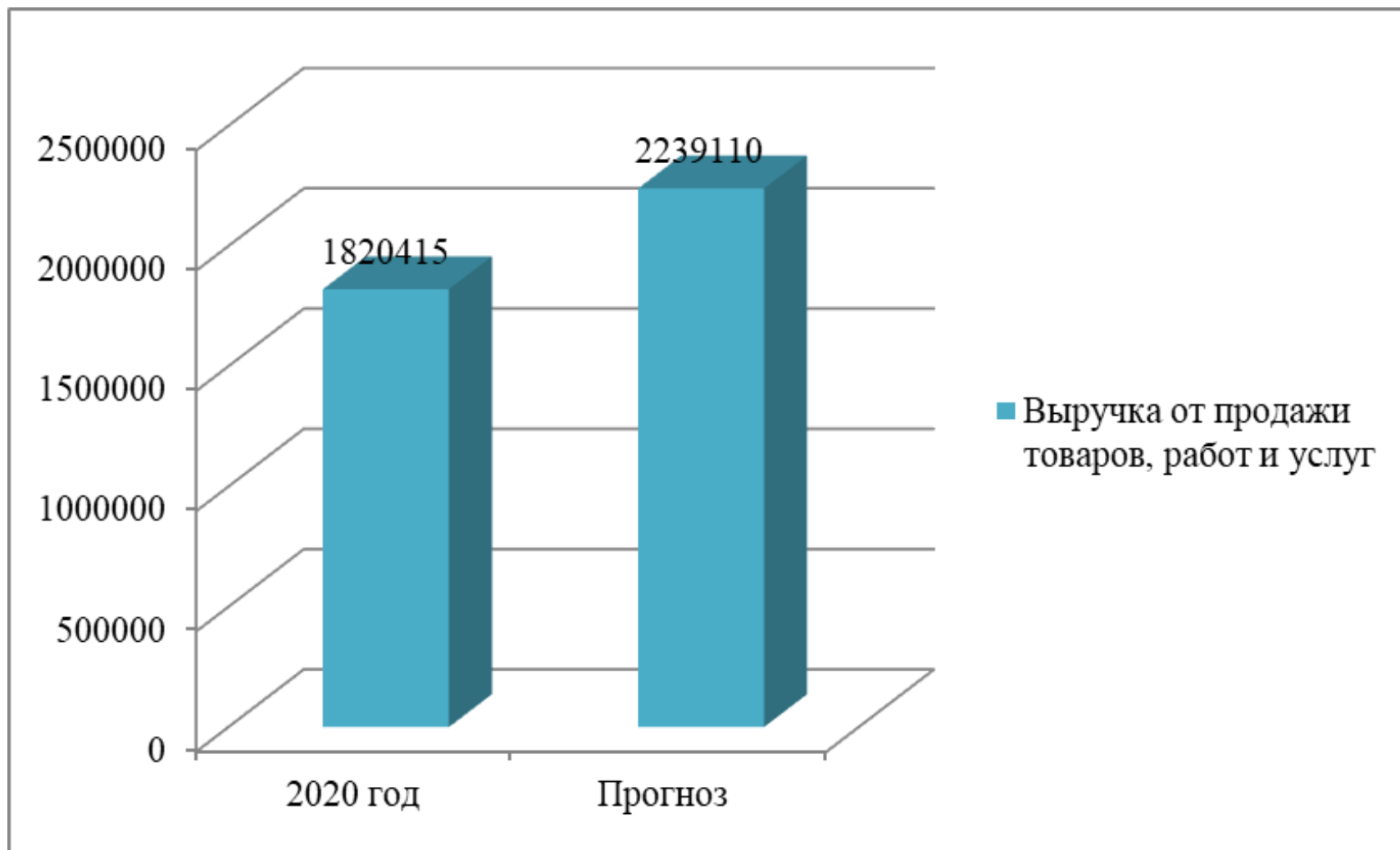
Эффективность рекламной кампании



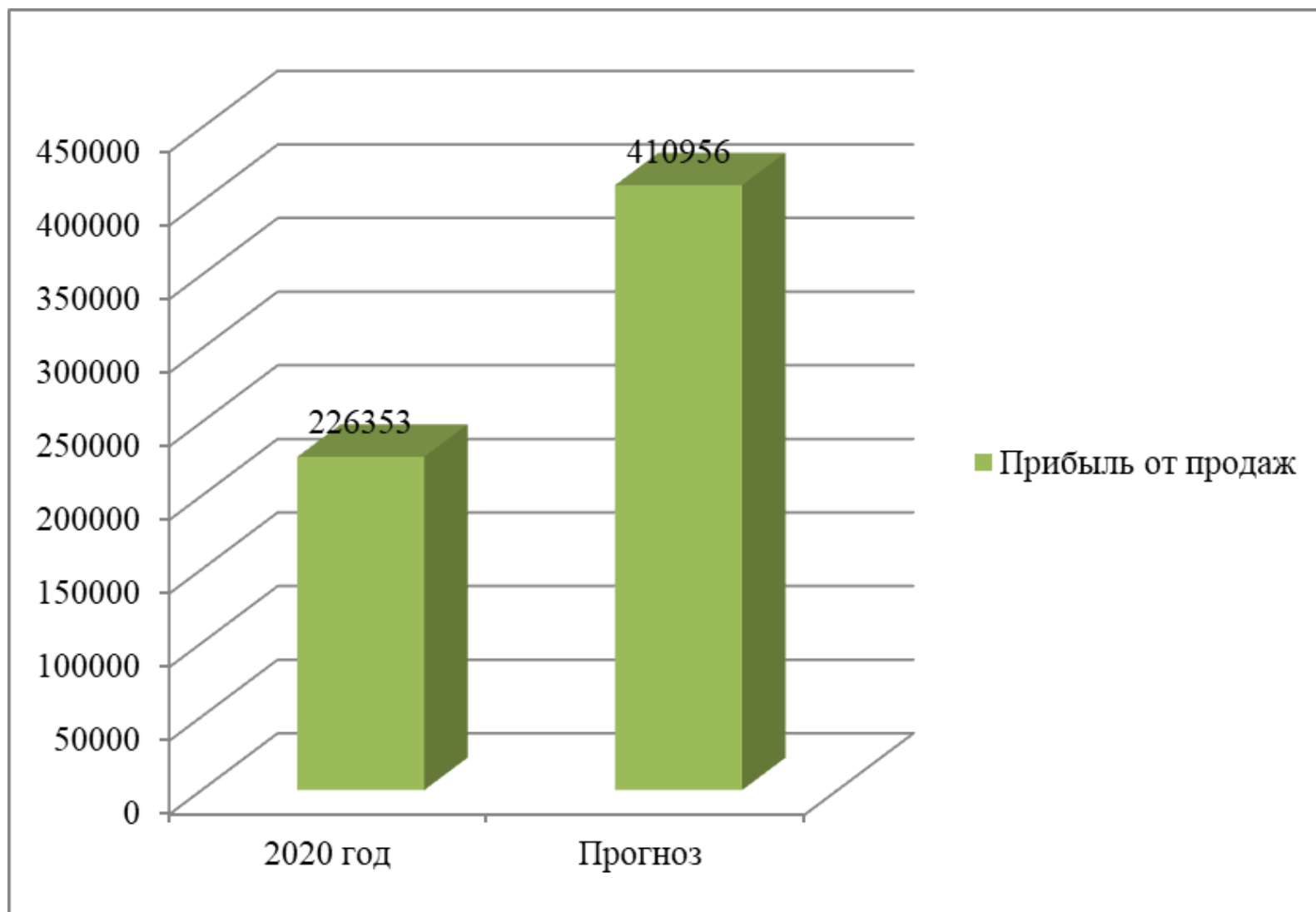
Структура затрат на проведение презентации



Динамика роста выручки ООО «ПК Венткомплекс», тыс. руб



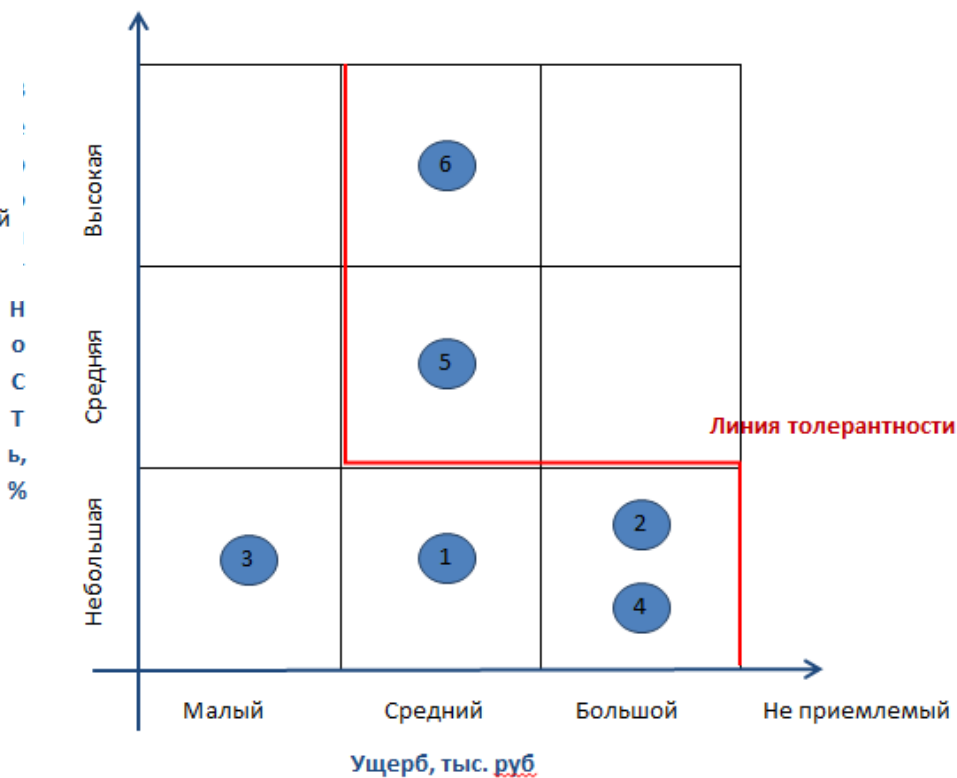
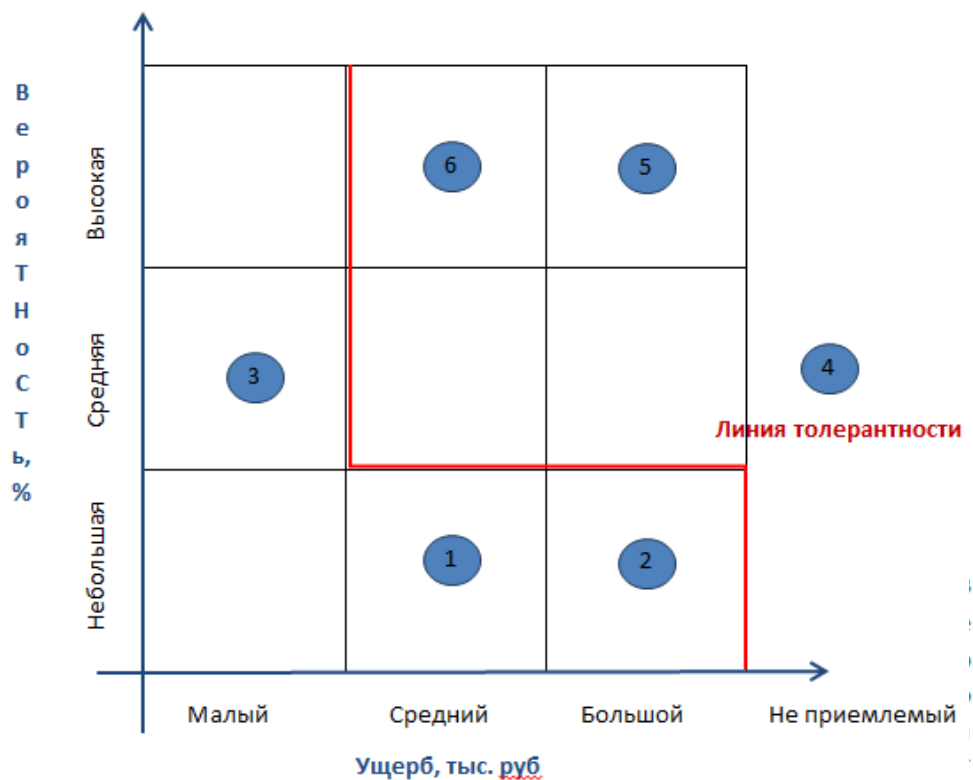
Динамика роста прибыли ООО «ПК Венткомплекс»



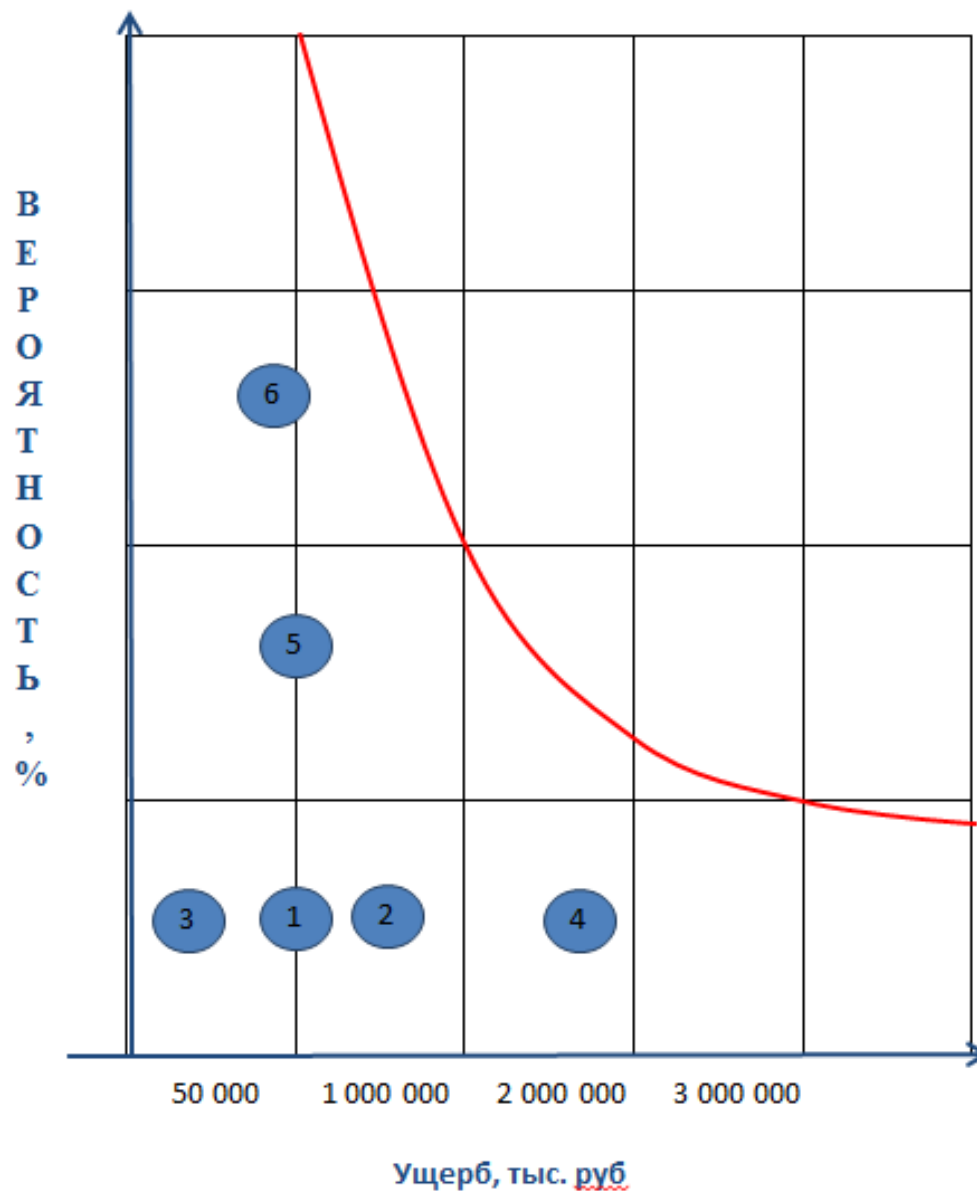
Заключение

1. Для достижения поставленных целей в работе разработан проект мероприятий по увеличению доли рынка, который включает комплексную рекламную кампанию и программу событийной активности ООО «ПК Венткомплекс».
2. Предлагаемый проект содержит различные средства размещения: это ТВ, печатные СМИ и интернет-ресурсы. На наш взгляд, наиболее эффективным методом распространения информации является размещение видео-ролика на ТВ. Программа событийной активности ООО «ПК Венткомплекс» будет долгосрочной, и многие её инструменты впоследствии должны перерасти в постоянные методики по удержанию наработанной клиентской базы и поддержанию сформированного имиджа компании на рынке.
3. Программа событийной активности предполагает организацию презентации с целью ознакомления потенциальных покупателей с товаром, а так же проведение лотереи в целях увеличения объемов продаж ООО «ПК Венткомплекс».
4. Оценка эффективности программы стратегии развития для ООО «ПК Венткомплекс» показывает, что в результате реализации всех предложенных мероприятий и рекомендаций рост выручки составит 63%. По результатам реализации программы рекламной кампании и программы событийной активности рентабельность продаж составит 31,80% (в 2 раза выше, чем по результатам функционирования в 2019 году).

Оценка рисков до и после принятия мер



Карта рисков после принятия превентивных мер с линейной шкалой по ущербу



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!