

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - **«Разработка (совершенствование, управление) рекламной компании в сети Интернет».**

Слайд 2

Итак, **целью** работы является усовершенствование рекламы в сети интернет.

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Итак, ООО «Рост-М» занимается перевозкой грузов неспециализированными автотранспортными средствами. Рассмотрим экономические показатели деятельности предприятия. Исходя из таблицы, мы видим, что при сравнении показателей 2020 года с 2021 практически отсутствуют отрицательных значений, например, уменьшилась дебиторская и кредиторская задолженность, что является несомненным плюсом для предприятия. Увеличилась выручка на 103%, чистая прибыль на 930 тыс. руб. Таким образом, предприятие имеет высокую финансовую эффективность.

Слайд 4

Далее проанализируем бухгалтерский баланс. Показатели ликвидности данного предприятия ниже нормативных значений, это означает, что текущие задолженности будет трудно погасить. Коэффициент автономии так же ниже нормы в 0,5 и более. Он показывает, что в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение.

Слайд 5

Также исследуем отчет о финансовых результатах. Исходя из рисунка видно, что предприятие имеет невысокую рентабельность продаж. Другими словами, оно имеет не высокий доход от реализуемых услуг. Рентабельность активов компании так же имеет не высокие показатели, в 2020 году близко к нулю. В целом можно судить, что предприятие является не эффективным бизнесом. Таким образом, имеющие финансовые показатели свидетельствуют о том, что предприятием имеет не шаткое положение на рынке.

Слайд 6

Далее в рамках выполнения дипломной работы был проведен SWOT-анализ ООО «Рост-М». Результаты SWOT-анализа представлены в таблице. Можно отметить, что, как и для любого предприятия ООО «Рост-М» имеет угрозы со стороны сокращения доли рынка, устаревание персонала, вследствие чего оно не сможет активнее эффективно реализовывать новые технологии. У ООО «РОСТ-М» есть много сильных сторон, поэтому обратим внимание на слабые стороны - большая конкуренция.

Слайд 7

Теперь по итогам таблицы определено, что ООО «РОСТ-М» необходимо провести мероприятия, чтобы улучшить свои позиции на рынке. Кроме этих основных конкурентов, так же присутствуют и другие фирмы, которые предоставляют такие же услуги. ООО «РОСТ-М» занимает около 10% доли рынка от общей доли в городе по данным мониторинга.

Слайд 8

В свою очередь, в таблице приведена стоимость услуг у разных компаний. Приведённые данные показывают, что самые дешёвые услуги оказывает ООО «Велес», самые дорогие услуги у компании ООО «Автотранс».

Слайд 9

Далее проведем анализ затрат, которые произошли на рекламную деятельность. Итак, затраты на рекламу в 2020 году составили 159 200 рублей, что оказывается на 78,4% больше, чем в 2019 году. За 2021 год затраты увеличились на 9000 рублей.

Слайд 10

Также в таблице рассчитана эффективность рекламы. Итак, в 2020 г. увеличился прирост товарооборота на 184,9 тыс. руб. из- за повышения затрат на рекламу. За 2019 г. рост товарооборота составил 1,69%. В 2021г. прибыль от продаж увеличилась на 76,4 тыс. руб. (на 95,2%), а рентабельность - на 2,5 %. При этом удельный вес затрат на рекламу в 2021 г. составил 11,1 %, а в 2019 г. увеличился до 18,9 %, за 4 месяца 2020 г. удельный вес затрат на рекламу остался практически на прежнем уровне.

Слайд 11

Таким образом, мы разработали основные рекомендации, которые, по нашему мнению, помогут устранить маркетинговые коммуникации. Разрабатываемые и планированные маркетинговые коммуникации представлены в таблице.

Слайд 12

В свою очередь, кроме затрат на специалистов предусмотрены и дополнительные затраты, которые сопряжены с подготовкой и реализацией проекта. Итак, затраты на проект составляют 58510 руб. Затраты, связанные с реализацией проекта каждый месяц составляют 11535 руб. Максимальная длительность внедрения проекта – 48 рабочих дней (2 месяца и 6 рабочих дней). Итак, можно сделать вывод, что данный проект является экономически посильным для предприятия, поэтому его нужно реализовывать. Однако при этом повышается и производительность труда сотрудников, поэтому нужно повысить систему адаптации.

Слайд 13

Таким образом, соблюдая рекомендации, разработанные в процессе выполнения данной работы, ООО «Рост-М» сможет выйти на новый уровень развития в рамках работы в интернет-пространстве и выстроить качественную коммуникацию с целевой аудиторией, а также увеличить количество подписчиков. Для продвижения организации в сети интернет мы предлагаем разнообразить не только ведение социальных сетей, но и внедрить контекстную, вирусную рекламы, также поисковую оптимизацию, проводить интересные акции, которые будут происходить в сети интернет.

Слайд 14

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.