



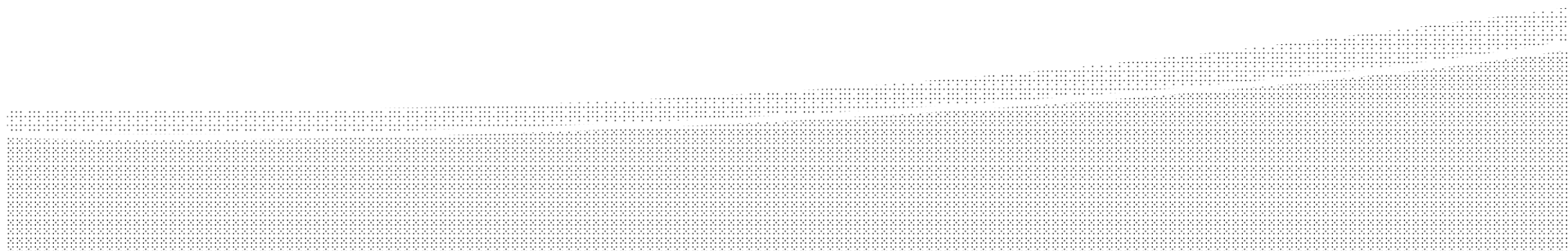
Рекомендации по привлечению клиентов и по увеличению прибыли международной компании ООО «Эйнер»

Выполнила:

Зольникова Ксения Сергеевна

Научный руководитель проекта:

Рассадова Анна Леонидовна





ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ

Цель – разработка методов по увеличения клиентской базы.

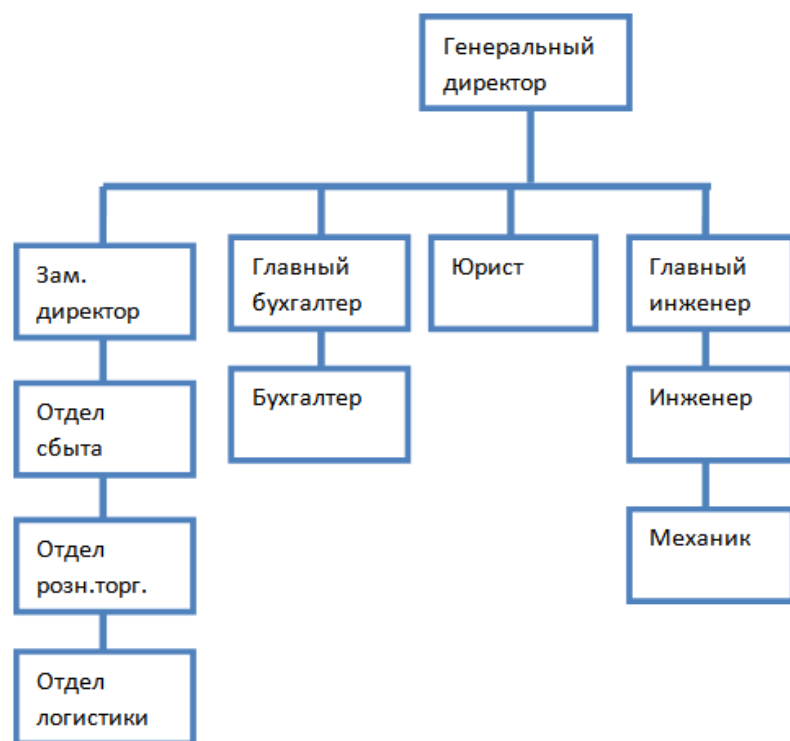
Задачи:

1. Изучить теоретические основы клиентоориентированного маркетинга.
2. Выявить маркетинговые механизмы привлечения и удержания клиентов компании.
3. Провести анализ маркетинговой деятельности предприятия «ООО Эйнер».
4. Выявить потребности клиентов посредством преимуществ компании.
5. Разработать рекомендации по привлечению клиентов и по увеличению прибыли международной компании ООО «Эйнер»



Анализ маркетинговой деятельности предприятия «ООО Эйнер»

Общая характеристика деятельности предприятия:



- ООО «Эйнер» работает на российском и международном рынке 12 лет.
- Основная деятельность - ремонт и поставка пищевого оборудования.
- Представительства в Чехии, Словакии, Франции, Италии, России.
- Общая площадь арендуемых производственных помещений составляет 1668 м²

Организационная структура ООО «Эйнер»



Анализ маркетинговой деятельности предприятия «ООО Эйнер»

Общая характеристика деятельности предприятия:

Финансовые показатели компании ООО «Эйнер»

ПОКАЗАТЕЛИ	2012 ГОД	2013 ГОД	2014 ГОД
Выручка	11 157 000	28 811 000	44 656 000
Расходы	11 876 000	21 822 000	30 157 000
Налоги на прибыль (доходы)	3 000	928 000	978 000
Чистая прибыль (убытки)	287 000	3 442 000	4 818 000



Анализ маркетинговой деятельности предприятия «ООО Эйнер»

Анализ конкурентоспособности предприятия:

Матрица SWOT-анализа предприятия ООО «Эйнер»

Сильные стороны	Возможности
1. Имидж фирмы на рынке труда, сырья 2. Ценовые преимущества перед конкурентами. 3. Готовность руководства к риску 4. надежность обеспечения сырьем. 5. Качество управления фирмой. 6. Строжайшее соблюдение санитарных норм и правил.	1. Перспективы выхода на новые сегменты рынка. 2. Улучшение качества обслуживания 3. Реализация новой продукции. 4. Внедрение новых технологий
Слабые стороны	Угрозы
1. Развитие альтернативных технологий и аналогов оборудования. (Китай). 2. Быстрый рост курса валют. 3. Слабая организация маркетинговой информационной системы на предприятии.	1. Усиление позиций конкурентов и появление новых соперников. 2. Снижение уровня доходов потенциальных клиентов в связи с экономическим кризисом. 3. Рост уровня инфляции. 4. Поглощение более крупной компанией.



Анализ маркетинговой деятельности предприятия «ООО Эйнер»

Анализ макросреды предприятия ООО «Эйнер»:

Факторы, неподконтрольные фирме

№ п/п	Характеристики рынка	Шкала оценок								
		Неблагоприятная			Удовлетворительная			Благоприятная		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Экономическое положение						*			
2	Политическая стабильность					*				
3	Природная среда				*					
4	Социально-культурная					*				
5	Состояние научно-технического прогресса								*	
6	Демографическая ситуация							*		
	Средняя оценка				5,8					
	Оценка целесообразности	Нежелательная			Большой риск			Возможен успех		



Разработка комплекса мероприятий по повышению числа клиентов международной компании, на примере ООО «Эйнер»

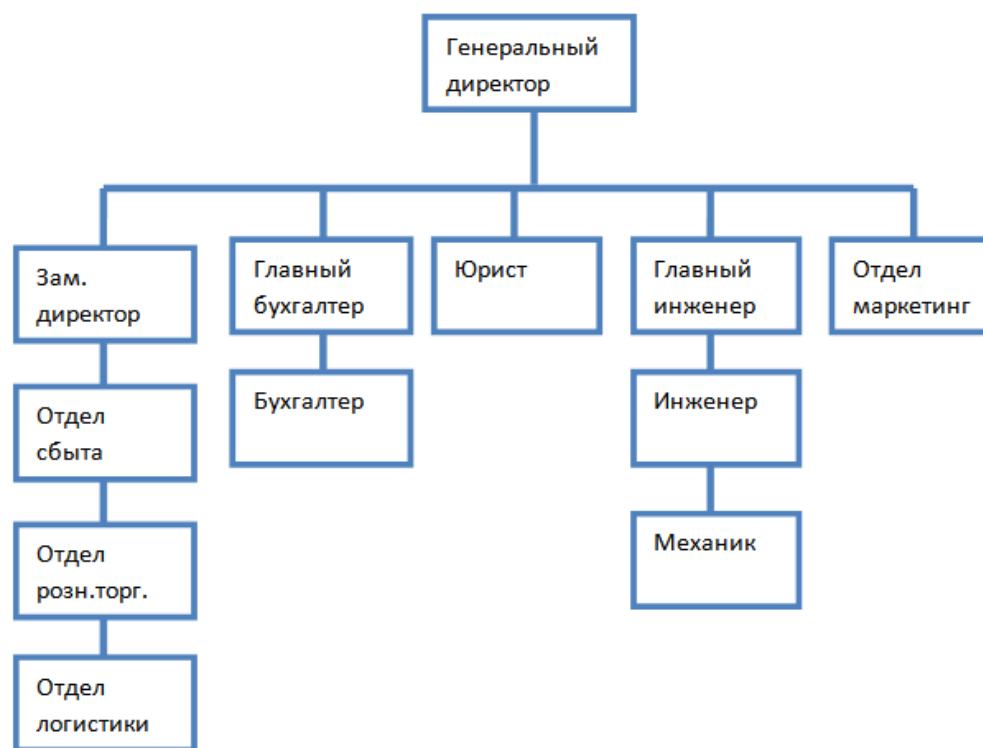
Мероприятия:

1. Организация отдела маркетинга.
2. Использование инструментов Интернет-продаж.
3. Тренинг активных продаж.



Разработка комплекса мероприятий по повышению числа клиентов международной компании, на примере ООО «Эйнер»

Создание отдела маркетинга:



Организационная структура с отделом маркетинга



Разработка комплекса мероприятий по повышению числа клиентов международной компании, на примере ООО «Эйнер»

Рекомендации по созданию сайта:

Время затраченное на идею по реализации сайта компании ООО «Эйнер»

Поэтапное создание сайта	Время на создание
Определение потребностей потребителей	2-3 дней
Создание карты сайта	1-2 дней
Дизайн главной страницы	1-2 дней
Наполнение сайта и баз данных	3-4 дней

Прогнозная эффективность

Показатель	До изменения сайта	Плановая	После изменения сайта
Число просмотров в день	20	100	70
Количество звонков в день	5-10	40-50	25-30



Разработка комплекса мероприятий по повышению числа клиентов международной компании, на примере ООО «Эйнер»

Рекомендации по созданию сайта:

Расчет расходов на реализацию сайта ООО «Эйнер»

Название и содержание	Периодичность	Сумма затрат
Доработка сайта в Интернете	Единовременно	20000
Интернет (на сайте – http://www.einar.ru)	Ежемесячно	Бесплатно
Тренинги, лекции, видеообучение	Ежемесячно	7000
Мероприятия для персонала	Раз в 2-3 месяца	10000
Итого		37000



Разработка комплекса мероприятий по повышению числа клиентов международной компании, на примере ООО «Эйнер»

Рекомендации по созданию сайта:

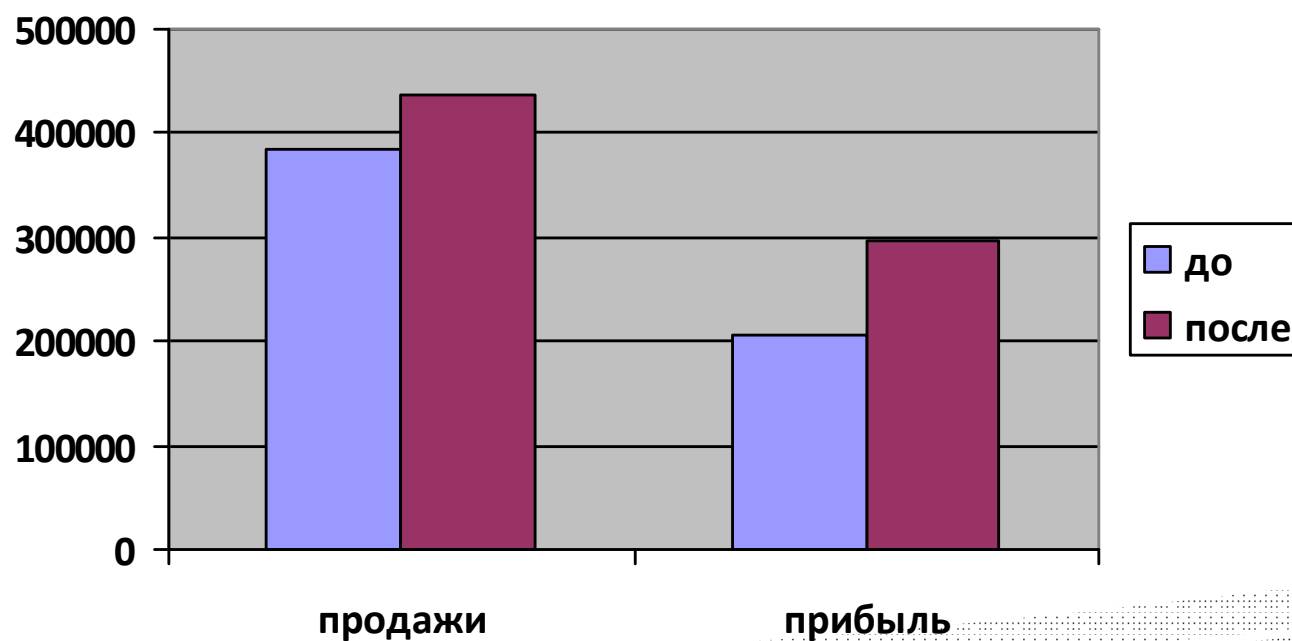


Диаграмма прибыли и продаж ООО «Эйнер»



Разработка комплекса мероприятий по повышению числа клиентов международной компании, на примере ООО «Эйнер»

Рекомендации по созданию сайта:

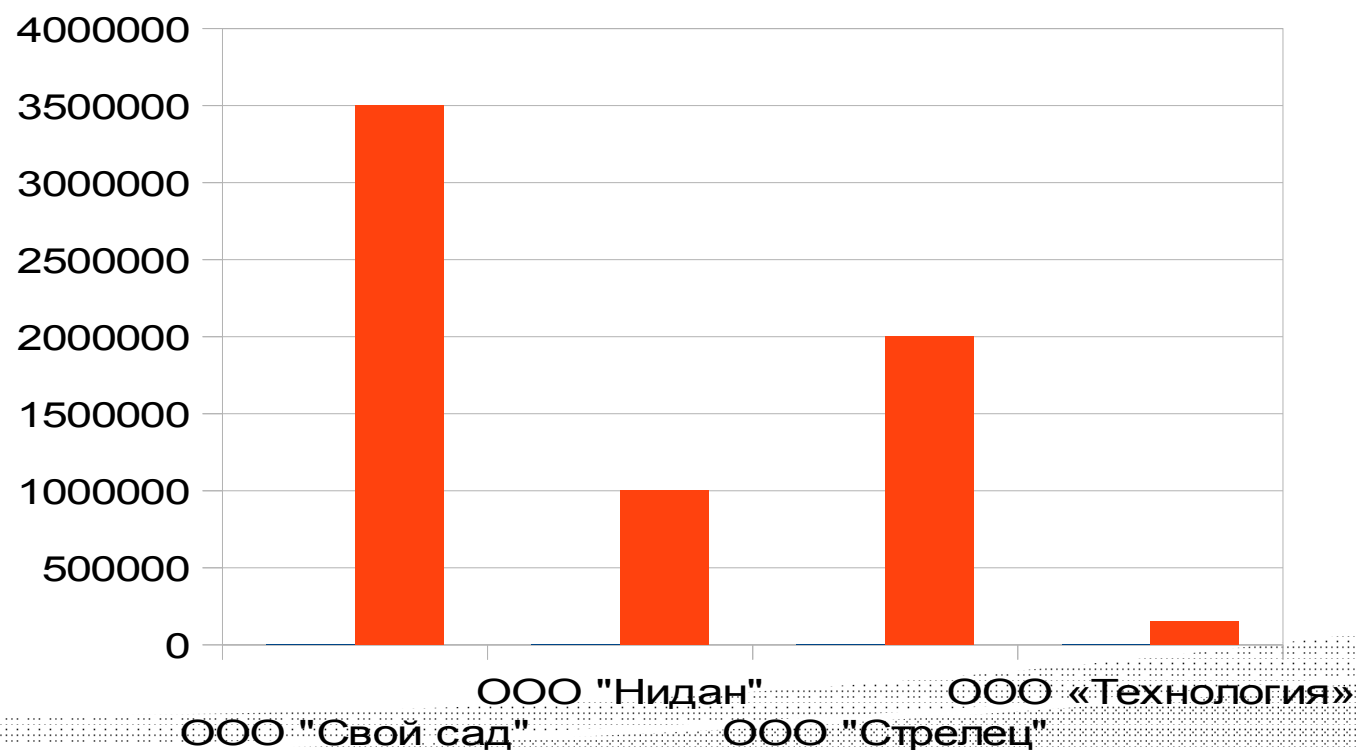
Использование контекстной рекламы в сети Интернет

Основные показатели	Без рекламы	После рекламы	Рост % после изменений
Продажи, руб.	284084	351840	123%
Рентабельность, %	30%	35%	10.5%
Прибыль, руб.	399743	401552	100%



Разработка комплекса мероприятий по повышению числа клиентов международной компании, на примере ООО «Эйнер»

Рекомендации по внедрению методов привлечения клиентов с помощью личных продаж и тренингов:



Рост продаж по итогам тренинга



Рекомендации по привлечению клиентов
и по увеличению прибыли
международной компании ООО «Эйнер»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

