

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему:
«ТЕМА»

Выполнил:

фио

Научный руководитель:

фио

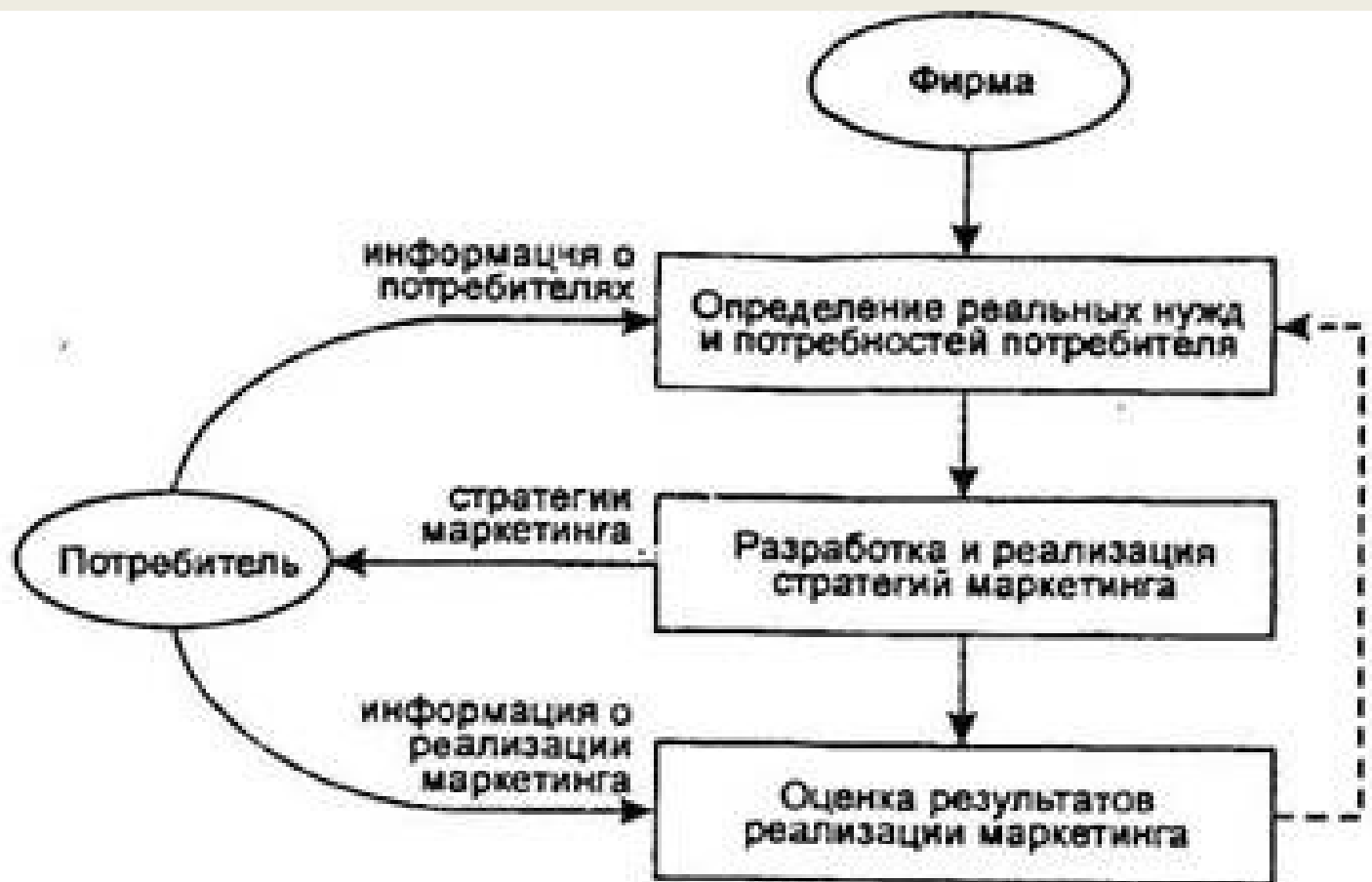
ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ РАБОТЫ

Цель – совершенствование маркетинговой деятельности на предприятии ООО «Фаворит Строй».

Задачи:

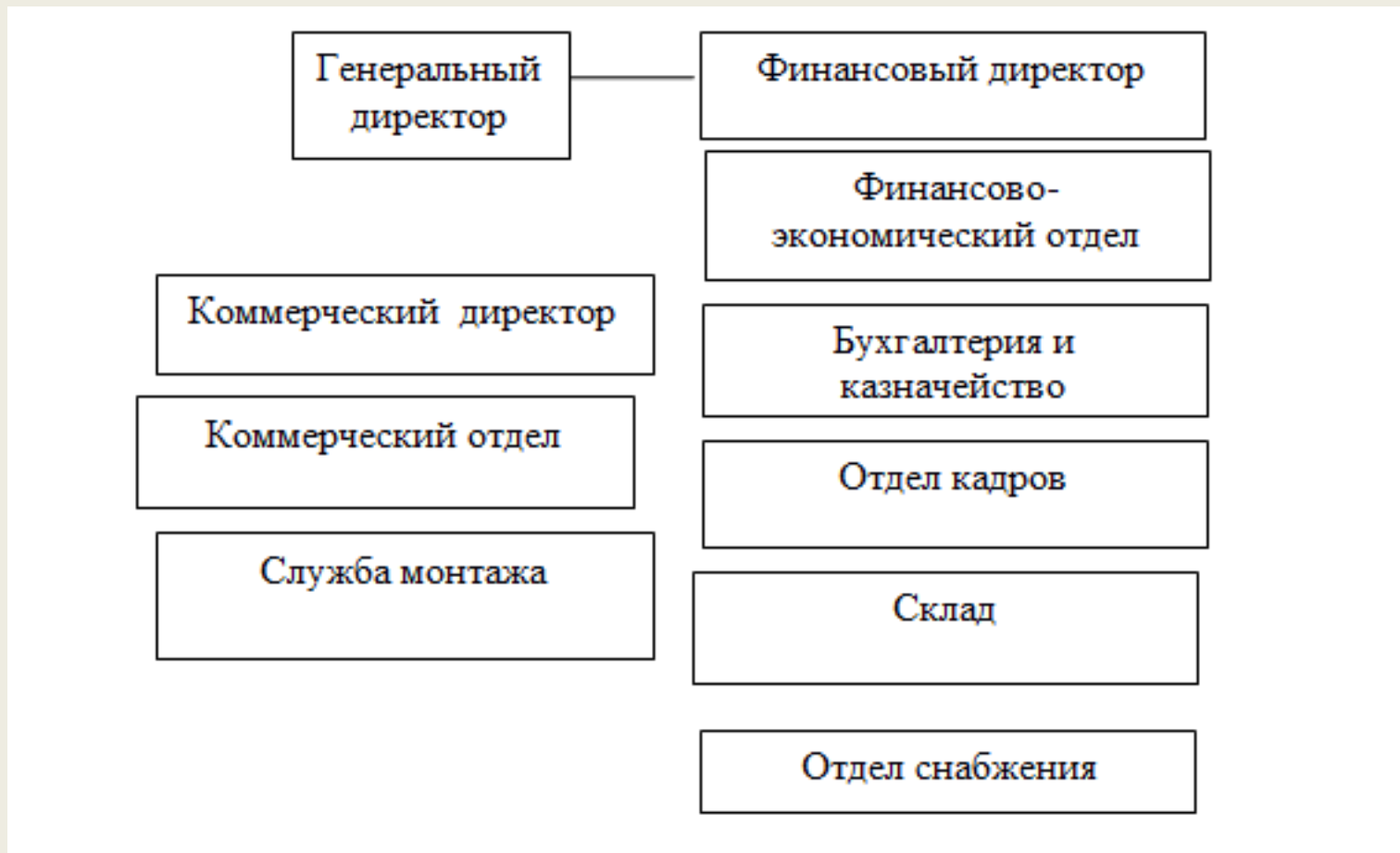
- 1.- изучить понятие и сущность маркетинговой деятельности предприятия
- 2.- ознакомиться с характеристикой предприятия, внешней и внутренней средой
- 3.- на основании проведенного анализа предложить мероприятия, направленные на повышение эффективности маркетинговой деятельности ООО «Фаворит Строй».

Процесс реализации маркетинга



1.3. Процесс реализации маркетинга

Организационная система управления ООО «Фаворит Строй»



	Положительные факторы	Отрицательные факторы
Внутренняя среда	Четкое понимание потребителей, стратегий, экономия в процессе производства, Эффективная реклама, соблюдение договорных обязательств в отношении потребителей, высокая доля рынка в городе, квалифицированный и опытный персонал и менеджмент, высокая узнаваемость и конкурентоспособность торговой марки	Низкая мотивация менеджмента к внедрению инноваций, неудовлетворительная организация маркетинговой деятельности, недостаток финансирования.
Внешняя среда	Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей, расширение диапазона возможных товаров	Изменение вкусов и потребностей покупателей, увеличение конкуренции, появление конкурентов с товарами низкой стоимости.

SWOT- анализ

PEST-анализ

Политическая среда	Экономическая среда	Социальная среда	Технологическая среда
Принят новый закон, регламентирующий рекламную деятельность, ужесточающий требования к рекламным текстам и запрещающий использовать в рекламе докторов. В этом году увеличатся ограничения на ввоз сырья и войдут в силу более высокие таможенный пошлины на ввоз. Рост напряжения в отношениях между нашей страной и страной главного экспортера.	В следующем году прогноз по росту ВВП страны 3%. Доступность кредитов будет расти. Инфляция прогнозируется на уровне 7%, снижение безработицы до 10%, Уровень располагаемых доходов населения снизится. Курсы основных валют будут продолжать расти.	В обществе растет положительное отношение к натуральным продуктам. Люди более склонны покупать импортные товары. Увеличивается количество покупок через интернет и использование мобильного интернета в возрастной категории до 35 лет. Снижается страх перед кредитованием. Люди предпочитают тратить свой доход и не настроены на формирование долгосрочных накоплений. Растет средняя продолжительность жизни и возрастная группа 35+ увеличивается.	Технологического порыва в отрасли не наблюдается. Игроки не спешат ввозить технологии, использующиеся на более развитых рынках. На рынке больше ценится дизайн, чем технологические свойства продукта. Исследования и новые разработки ведутся только в области улучшения сенсорики. В ароматизаторах разрабатывается технология, позволяющая снизить стоимость сырья на 15%.

Скриншот главной страницы сайта ООО «Фаворит Строй»

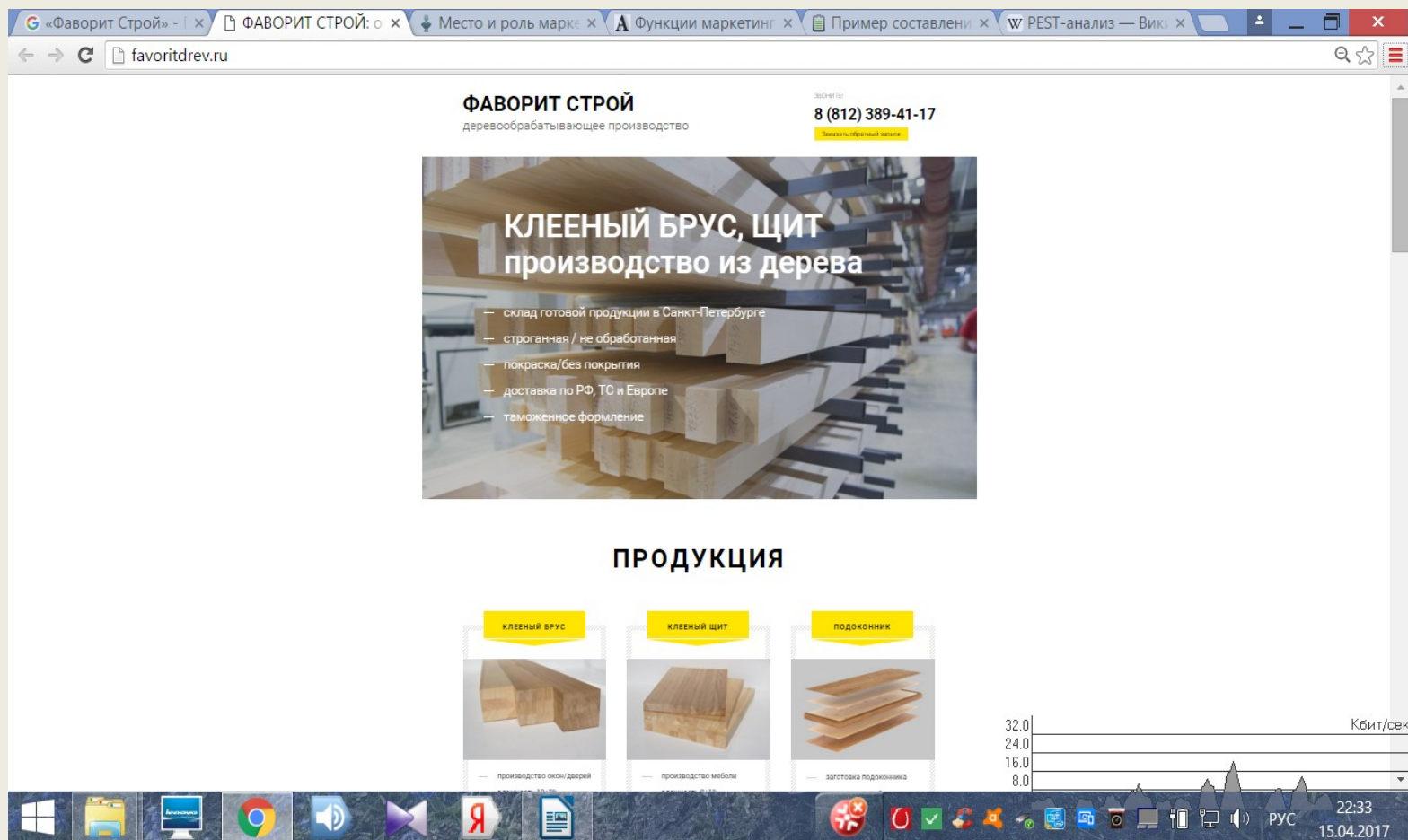


График рекламных мероприятий в ООО «Фаворит Строй» в 2018-2020 годах (ежегодно)

Виды рекламных мероприятий	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Реклама на сайте	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Сувениры	+					+						+
Наружная реклама (банеры)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

**Для совершенствования интернет сайта, предложены
следующие функции:**

1. онлайн — консультант
2. обратный звонок с сайта
бесплатно

Рекламно-сувенирная продукция с логотипом предприятия

1. Настенные часы всегда привносят в интерьер изюминку. Делают его более интересным и завершённым. В этом самую значительную роль играет их собственный дизайн.
2. Компактное запоминающее устройство (флешка) – это функциональный и красивый подарок. Флешка всегда под рукой. А значит, логотип ООО «Фаворит Строй» все время будет на виду.

Ежегодная таблица распространения подарков-сувениров ООО Фаворит Строй

месяц	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Часы с логотипом, шт				4				4				10
Флешки с логотипом, шт	5				5							20

В рамках проекта совершенствования маркетинговой деятельности ООО «Фаворит Строй» предлагаются следующие мероприятия:

- совершенствование планирования, организации и контроля рекламной деятельности;
- подарки - сувениры с логотипом компании для клиентов.

Проведение предложенной рекламной кампании повысит уровень лояльности, а также улучшения корпоративного образа организации.

Оценим прирост прибыли после произведенной рекламной кампании:

754400руб. - 656000руб. = 98400руб.

Прибыль составит 98400руб.

Коэффициент эффективности маркетинговой деятельности по формуле:

$K_{эм} = 754400/656000 = 1,15$

«ТЕМА»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!