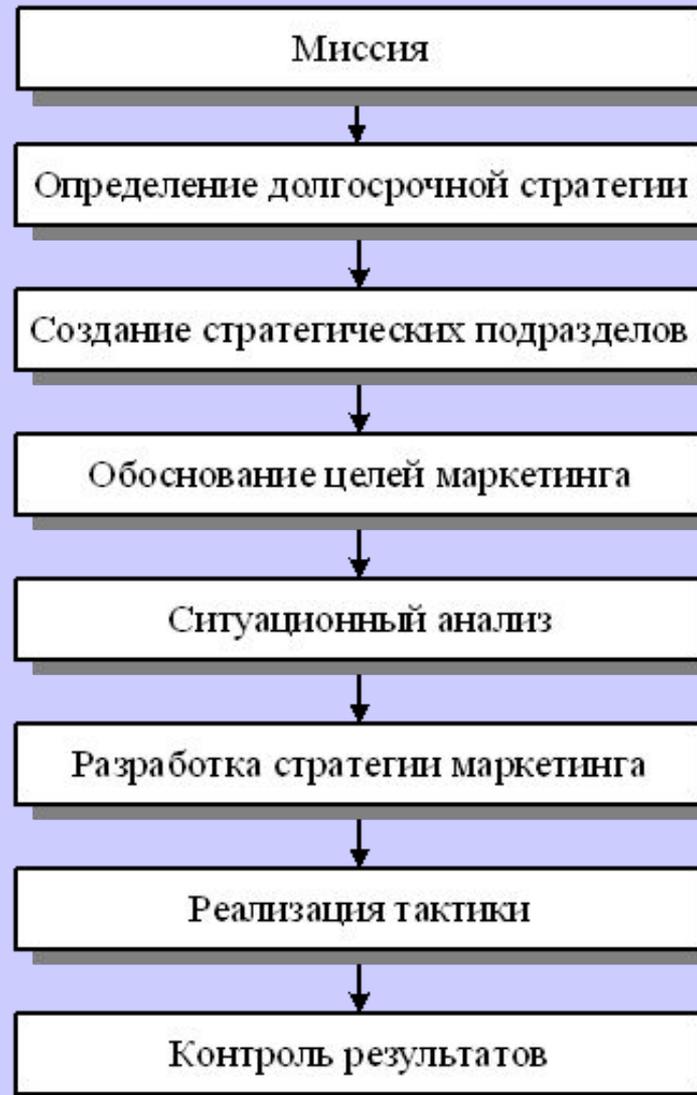


Совершенствование маркетинговой деятельности организации (на примере ООО «СЦ Гамма-С»)



*Выполнила: Нюхалова М.П.
Научный руководитель: Крутова Н.А.*

Этапы стратегического планирования на предприятии



Потенциальные потребители



Организация ООО «СЦ Гамма-С» предлагает следующие товары и услуги:

1. *Продажа:*

- *Продажа комплектующих для ноутбуков, планшетов;*
- *Продажа копировальной техники Epson, Kyocera, Oki;*
- *Продажа оригинальных расходных материалов;*
- *Продажа принтеров, факсов, сканеров и другой офисной техники;*

2. *Услуги:*

- *Заправка и восстановление картриджей для лазерных принтеров и копировальных аппаратов;*
- *Ремонт и обслуживание офисной техники;*
- *Инсталляция, настройка и сервисное сопровождение лицензионного программного обеспечения;*
- *Восстановление информации;*
- *Абонентское обслуживание компьютеров и серверов организаций;*
- *Администрирование компьютерных сетей;*



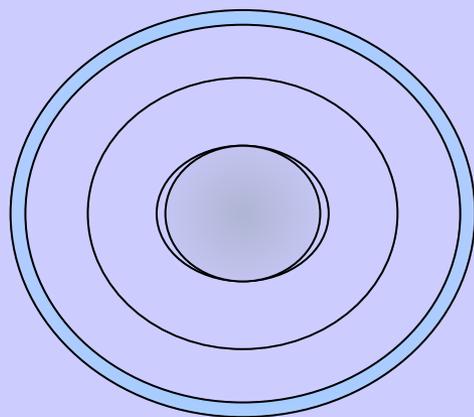
Конкурентоспособность

Информация, полученная в ходе обследования компьютерных фирм города

| Название фирм | Критерии конкурентоспособности | | | | | | Общий балл |
|--------------------|--------------------------------|-------------|------------------|---------|----------|--------------|------------|
| | Качество продукции | Ассортимент | Ценовая политика | Реклама | Гарантия | Обслуживание | |
| ООО «Аксус Сервис» | 5 | 1,5 | 3,0 | 1,5 | 5 | 5 | 3.5 |
| ООО «Киберкуб» | 4,5 | 3,1 | 3,7 | – | 4,5 | 3,0 | 3,8 |
| ООО « СЦ Гамма-С» | 5 | 4,0 | 3,7 | 0,8 | 5 | 5 | 3.9 |

Цели ценообразования

Ценовая политика будет базироваться не на получении основной прибыли за счет увеличения цены услуг, а на получении прибыли за счет уменьшения входной цены на расходные материалы, комплектующие и программное обеспечение. Входная цена на расходные материалы, комплектующие и программное обеспечение будет снижена за счет заключения дилерских договоров с крупными фирмами – поставщиками.



Подде
ржан
Получ
илю
блат
мальн
айдер
прибы
ичес
тву
услуг

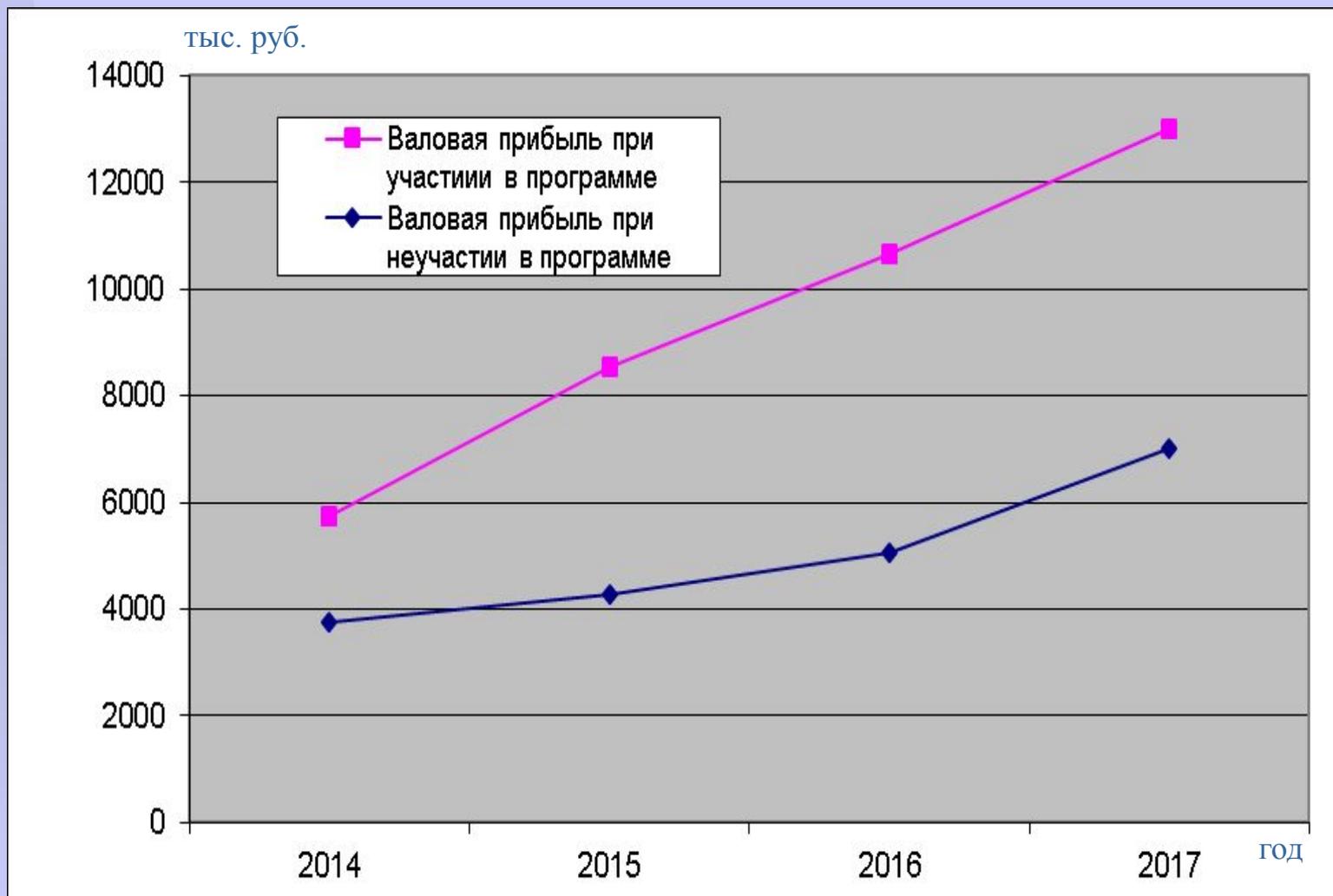
Анализ динамики балансовой прибыли

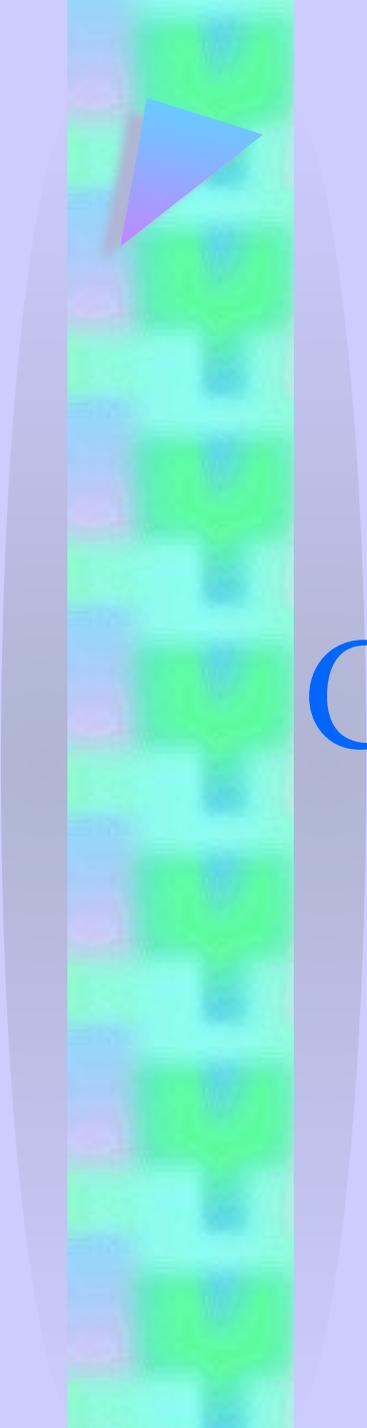
| Показатель | 2013г. | 2014г. | Изменение | | |
|-------------------------------|--------|--------|-----------------------|------------------|------------------------|
| | | | абс., тыс. руб. | Темп роста, % | Темп прироста, % |
| Выручка | 9639 | 11067 | 1428 | 114,81 | 4,81 |
| Себестоимость продаж | 6787 | 7312 | 525 | 107,74 | 7,74 |
| Валовая прибыль | 2852 | 3755 | 903 | 131,66 | 31,66 |
| Коммерческие расходы | 1533 | 2325 | 792 | 151,66 | 51,66 |
| Прибыль от продаж | 1319 | 1430 | 111 | 108,42 | 8,42 |
| Прочие расходы | 52 | 53 | 1 | 101,92 | 1,92 |
| Прибыль до налогообложения | 1268 | 1377 | 109 | 108,6 | 8,6 |
| Текущий налог на прибыль | 254 | 275 | 21 | 108,27 | 8,27 |
| Чистая прибыль | 1014 | 1102 | 88 | 108,68 | 8,68 |

Анализ изменения состава и структуры прибыли

| Показатель | Уд.вес в выручке 2013г., % | Уд.вес в выручке 2014г., % | Изменение | | |
|-------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|-----------|------------------|-------------------------|
| | | | абс., % | Темп роста, % | Темп прироста , % |
| Выручка | 100 | 100 | - | - | - |
| Себестоимость продаж | 70,41 | 66,07 | -4,34 | 93,84 | -6,16 |
| Валовая прибыль | 29,59 | 33,93 | 14,34 | 114,67 | 14,67 |
| Коммерческие расходы | 15,9 | 21,0 | 5,1 | 132,08 | 32,08 |
| Прибыль от продаж | 13,68 | 12,92 | -0,76 | 94,44 | -5,56 |
| Прочие расходы | 0,54 | 0,48 | -0,06 | 88,89 | -11,11 |
| Прибыль до налогообложения | 13,15 | 12,44 | -0,71 | 94,6 | -5,4 |
| Текущий налог на прибыль | 2,64 | 2,48 | -0,16 | 93,94 | -6,06 |
| Чистая прибыль | 10,52 | 9,96 | -0,56 | 94,68 | -5,32 |

Результат внедрения рекламы в ООО «СЦ Гамма-С»



A decorative vertical bar on the left side of the slide, featuring a blue triangle pointing right at the top and a pattern of green and blue squares below. The rest of the slide has a light blue background.

Спасибо за внимание!