

Образовательный консорциум Среднерусский университет
Автономная некоммерческая организация
высшего профессионального образования
«Московский гуманитарный институт»
Кафедра экономики и управления

ИЛЛЮСТРАТИВНЫЙ МАТЕРИАЛ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ
РАБОТЫ

Тема: Повышение роли маркетинга на предприятии на примере ООО
«ГОРСТАН»

(название темы ВКР)

Студент(ка) _____ Жданов А.В.
(личная подпись)

Руководитель _____ Симичев А.М., д.э.н.
(личная подпись)

Москва 2015

**Тема выпускной квалификационной работы
«Повышение роли маркетинга на предприятии
на примере ООО «ТОРСТАН»**



**ВСЕРОССИЙСКИЙ
СЕРВИС ДИПЛОМНОЙ
ПОДДЕРЖКИ СТУДЕНТОВ**



**Презентация + Дипломный доклад = 2000 р.
Раздаточный материал БЕСПЛАТНО**

**СРОК – ОТ 1 ЧАСА ДО 24 ЧАСОВ.
ОПЛАТА ПОСЛЕ ВЫПОЛНЕНИЯ!**

VAKADEME.RU

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в настоящее время все большее число предприятий осознает, что информированность окружения о продукции предприятия, его деятельности и роли в обществе является одним из немаловажных инструментов эффективного управления.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ЗАО «Банк Русский стандарт».

Предметом исследования деятельность маркетинговой службы в аспекте повышения конкурентоспособности продукции банка.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка рекомендации по созданию маркетинговой службы в ЗАО «Банк Русский стандарт».

Задачи исследования, проведенного в данной выпускной квалификационной работе, следующие:

1. Раскрыть понятие маркетинговой деятельности;
2. Изучить цели и задачи маркетинговой деятельности;
3. Проанализировать деятельность маркетинговой службы ;
4. Охарактеризовать ЗАО «Банк Русский стандарт»;
5. Проанализировать маркетинговую деятельность и конкурентоспособность ЗАО «Банк «Русский стандарт» ;
6. Разработать рекомендации по созданию маркетинговой службы банка.

Сводная таблица анализа конкурентов по модели Value Chain

Компетенции	ЗАО «Банк Русский стандарт»	Ренессанс Кредит	«ТИНЬКОФФ КРЕДИТНЫЕ СИСТЕМЫ»	Банк Москвы
Закупки	13	13	10	8.8
Маркетинг	61.1	58.4	44.5	37.5
Продажи	15.1	26.1	19.1	17.3
Итого	119.3	112	80.2	68.1

Результаты анализа по модели Value Chain

Закупки	ЗАО «Банк Русский стандарт»		Ренессанс Кредит		«ТИНЬКОФФ КРЕДИТНЫЕ СИСТЕМЫ»		Банк Москвы		
Компетенции	I	D	E	D	E	D	E	D	E
Конкурентные цены	9	0.9	8.1	0.9	8.1	0.8	7.2	0.9	8.1
Ритмичность поставок банковских продуктов	7	0.7	4.9	0.7	4.9	0.4	2.8	0.1	0.7



Маркетинг	ЗАО «Банк	Ренессанс	«ТИНЬКОФФ	Банк Москвы
-----------	-----------	-----------	-----------	-------------

	I	Русский стандарт»		Кредит		Ф КРЕДИТНЫ Е СИСТЕМЫ»			
		D	E	D	E	D	E	D	E
Компетенции									
Сегментирование потребителей	5	0,7	3,5	0,7	3,5	0,5	2,5	0,5	2,5
Четкое позиционирование	8	0,8	6,4	0,8	6,4	0,6	4,8	0,5	4,5
Прогнозирование спроса	9	0,9	8,1	0,8	7,2	0,8	7,2	0,8	7,2
Планирование закупок	9	0,9	8,1	0,8	7,2	0,5	3,5	0,2	1,8
Уровень технологичности	7	0,6	4,2	0,6	4,2	0,4	2,8	0,4	2,8
Конкурентоспособность цены	8	0,5	4,0	0,7	5,6	0,7	5,6	0,7	5,6
Имидж компании	6	0,7	4,2	0,6	3,6	0,4	2,4	0,3	1,8
Квалификация менеджеров	8	0,8	6,4	0,8	6,4	0,5	4,0	0,3	2,4
Рекламная активность	7	0,7	4,9	0,5	3,5	0,4	2,8	0,3	2,1
PR	5	0,7	3,5	0,6	3,0	0,5	2,5	0,5	2,5
Выставки	6	0,6	3,6	0,6	3,6	0,6	3,6	0,6	3,6
Сервис	7	0,6	4,2	0,6	4,2	0,3	2,8	0,1	0,7

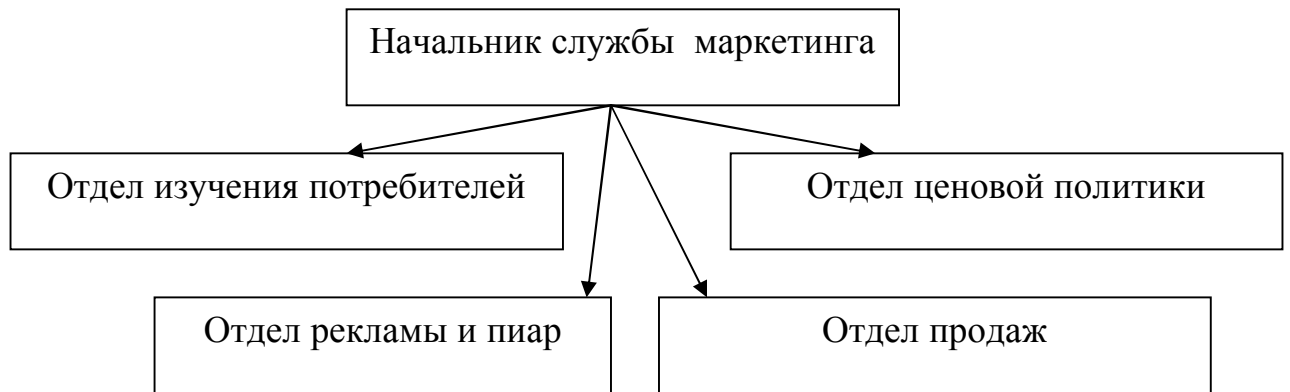
Продажи	I	ЗАО «Банк Русский стандарт»		Ренессанс Кредит		«ТИНЬКОФ Ф КРЕДИТНЫ Е СИСТЕМЫ»		Банк Москвы	
		D	E	D	E	D	E	D	E
Компетенции									
Квалификация персонала	9	0,8	7,2	0,8	7,2	0,5	4,5	0,3	2,7
Обучение персонала	7	0,7	4,9	0,7	4,9	0,6	4,2	0,6	4,2
Управление продажами	6	0,7	4,2	0,7	4,2	0,5	3,0	0,5	3,0

Потребитель

Рейтинг ключевых факторов успеха (КФУ)

Область	КФУ	Степень важности для функционирования отрасли	Степень развития КФУ у компании	Итоговый рейтинг
закупки	Сбалансированный ассортимент	9	0,7	6,3
продажи	Конкурентные цены	7	0,6	4,2
реализация	Широкая сеть филиалов	8	0,7	5,6
маркетинг	Позиционирование и маркетинговые коммуникации	5	0,4	2

Предлагаемая структура отдела маркетинга



Затраты на создание маркетинговой службы (за год)

Статьи затрат	Сумма, руб.
1. Расходы на заработную плату: (с учетом отчислений в фонды и уплаты налогов): (в месяц)	1420000
1.1 начальнику службы маркетинга	120 000
1.2. менеджер по продажам (5 человек)	350 000
1.3 менеджер по рекламе (5 человек)	300 000
1.4. менеджер по ценовой политике (3 человека)	250 000
1.5. маркетолог (5 человек)	400 000
Расходы на зарплату за год	17 040 000

2. Расходы на оборудование:	459000
Стол – 19 шт.	38000
Стуль – 20 шт.	6000
Офисная техника (19 ноутбуков, 5 принтеров)	400000
Канцтовары (на год)	15 000
Расходы на коммунальные услуги в год	18 000
Итого	17517000



**ВСЕРОССИЙСКИЙ
СЕРВИС ДИПЛОМНОЙ
ПОДДЕРЖКИ СТУДЕНТОВ**



**Презентация + Дипломный доклад = 2000 р.
Раздаточный материал БЕСПЛАТНО**

**СРОК – ОТ 1 ЧАСА ДО 24 ЧАСОВ.
ОПЛАТА ПОСЛЕ ВЫПОЛНЕНИЯ!**

VAKADEME.RU

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!