



СГТУ имени Гагарина Ю.А.

**ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
КОЛЛЕДЖ**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Планирование и разработка стратегии создания электронного магазина

Выполнил: Студент группы КОМ-931 Бахтин Д.С.

Руководитель: К.Э.Н. доцент Поморова А.В.

Основные характеристики дипломной работы

- Цель исследования – изучить процесс разработки маркетинговой стратегии создания электронного магазина;
- Объект исследования – маркетинговая деятельность предприятия ООО НПП «Курс-МК»;
- Предмет исследования – электронная торговля с использованием современных технологий создания электронного магазина.

Задачи исследования:

- изучить теоретический аспект организации разработки стратегии электронного магазина;
- выявить правила и процедуры разработки стратегии деятельности предприятия;
- охарактеризовать специфику и особенности функционирования электронного магазина;
- провести анализ факторов внешней и внутренней среды в деятельности электронного магазина;
- разработать рекомендации по реализации стратегии электронного магазина.

Виды маркетинга



Использование CRM технологий в современных условиях ведения бизнеса

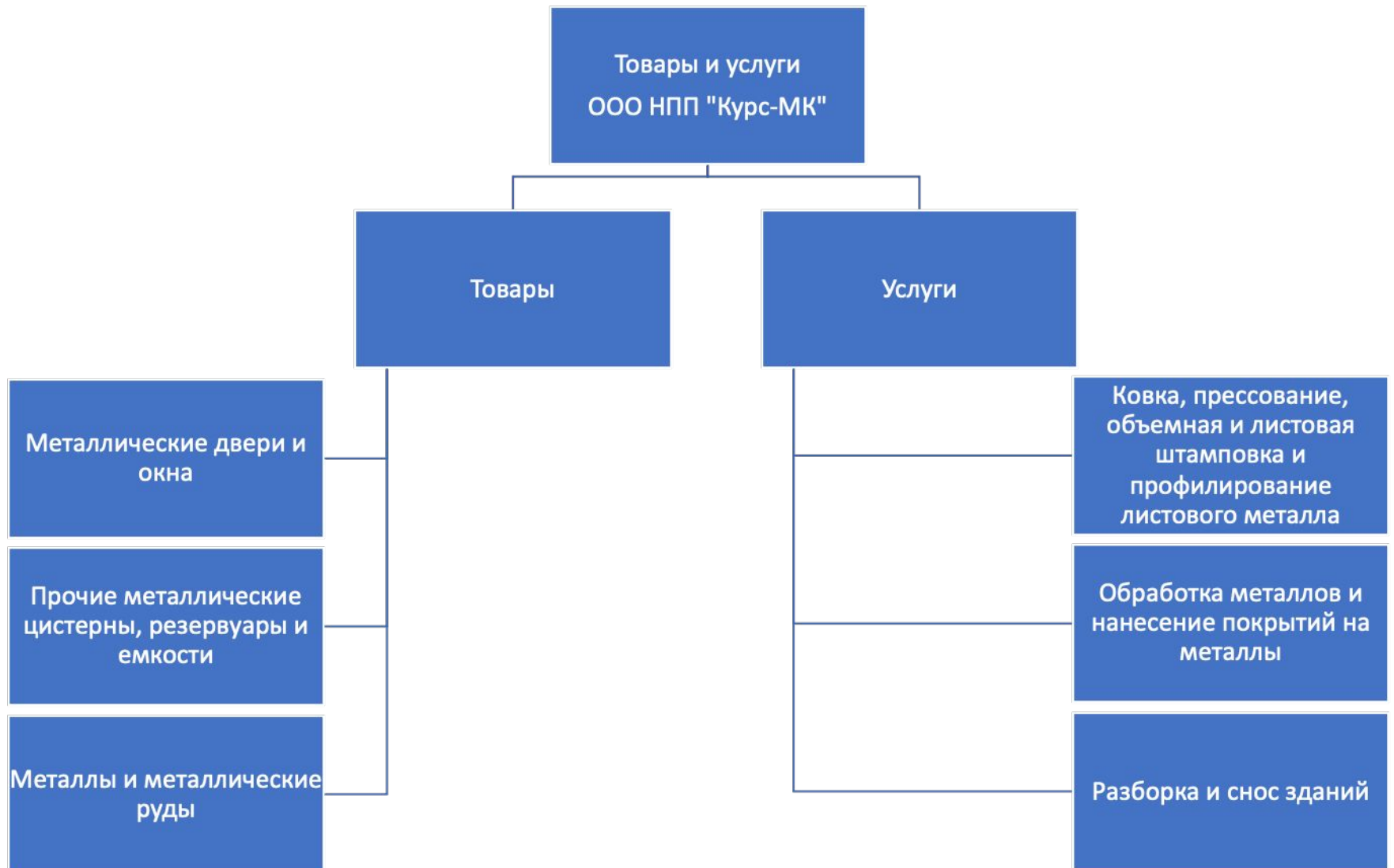


Структура и функционал CRM-систем

Виды деятельности ООО НПП «Курс-МК»

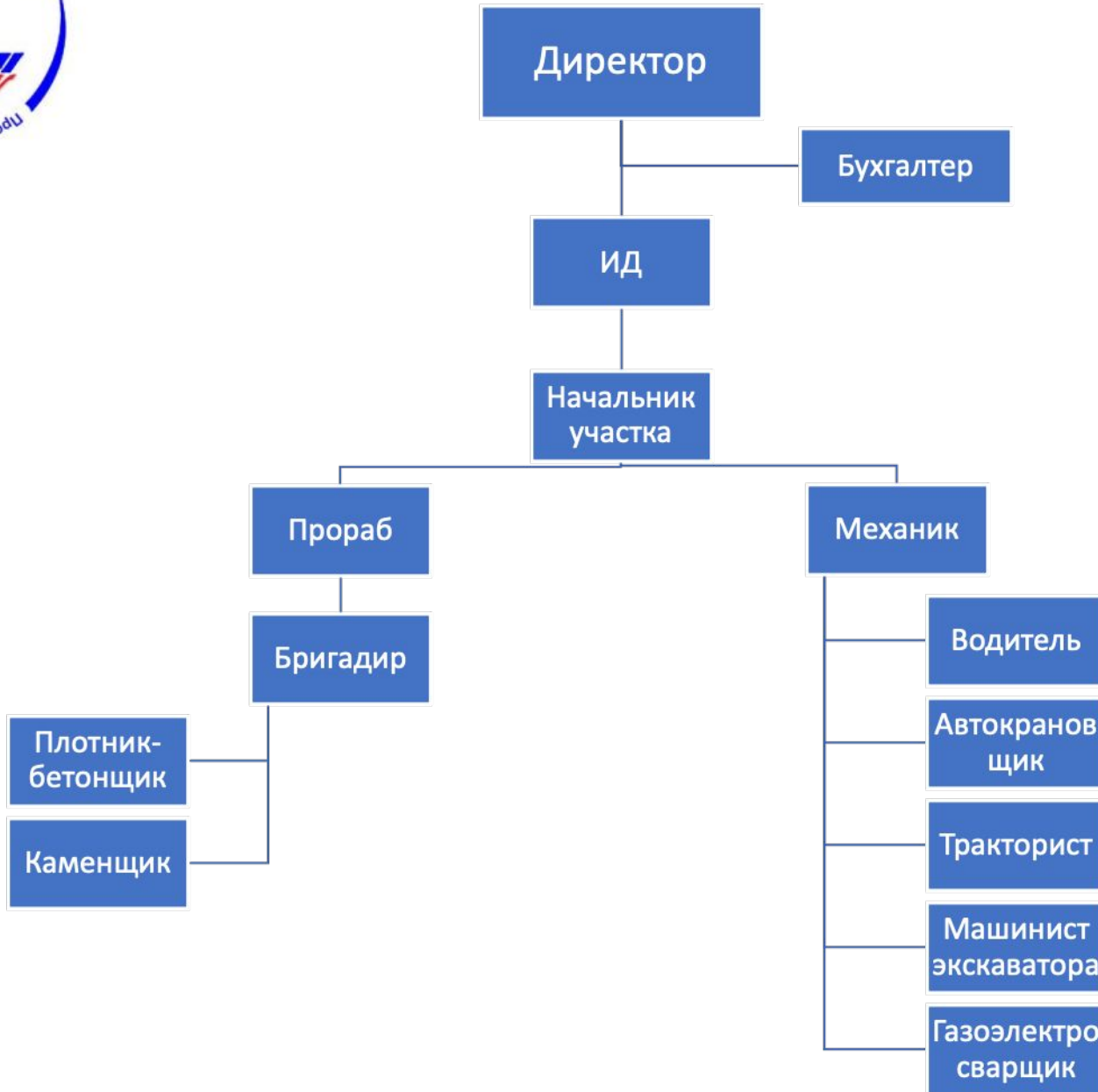
25.12	Производство металлических дверей и окон
25.29	Производство прочих металлических цистерн, резервуаров и емкостей
25.50	Ковка, прессование, штамповка и профилирование, изготовление изделий методом порошковой металлургии
25.50.1	Предоставление услуг по ковке, прессованию, объемной и листовой штамповке и профилированию листового металла
25.61	Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы
25.62	Обработка металлических изделий механическая
41.20	Строительство жилых и нежилых зданий
42.11	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей
42.91	Строительство водных сооружений
42.99	Строительство прочих инженерных сооружений, не включенных в другие группировки
43.11	Разборка и снос зданий
43.12.3	Производство земляных работ
43.13	Разведочное бурение
43.21	Производство электромонтажных работ
43.22	Производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха
43.29	Производство прочих строительно-монтажных работ
43.91	Производство кровельных работ
43.99	Работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки
43.99.1	Работы гидроизоляционные
46.72	Торговля оптовая металлами и металлическими рудами

Структура ассортимента ООО НПП «Курс-МК»





Организационная структура ООО НПП «Курс-МК»



Структура сотрудников ООО
НПП «Курс-МК» по
образованию

Группы работников по образованию	Количество работников
среднее специальное	209
незаконченное высшее	17
высшее	252
ученая степень	2
Итого	478

Группы работников по возрасту, лет	Количество работников
До 20	1
20 – 30	216
30 – 40	117
40 – 50	101
50 – 60	42
Свыше 60	1
Итого	478

Распределение персонала
ООО НПП «Курс-МК» по
возрасту

**Основные экономические показатели ООО НПП «Курс-МК»
за 2018-2020 гг.**

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка	7 990 751	9 162 328	10 024 913
Себестоимость продаж	(7 075 875)	(8 258 322)	(8 935 593)
Валовая прибыль (убыток)	914 876	904 006	1 089 320
Коммерческие расходы	(720 999)	(672 038)	(903 989)
Управленческие расходы	(75 445)	(105 912)	(167 595)
Прибыль (убыток) от продаж	118 432	126 056	17 736
Проценты к получению	23 352	26 547	32 433
Проценты к уплате	(39 563)	(63 238)	(20 552)
Прочие доходы	133 454	39 504	60 677
Прочие расходы	(195 059)	(90 759)	(85 140)
Прибыль (убыток) до налогообложения	40 616	38 110	5 154
Налог на прибыль	(9 861)	(10 833)	(2 139)
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	(9 861)	(10 830)	(1 599)
отложенный налог на прибыль	0	(3)	(540)
Изменение отложенных налоговых активов	(1 155)	0	0
Прочее	(2)	(21)	(1 016)
Чистая прибыль (убыток)	29 598	27 256	1 999

SWOT-анализ ООО НПП «Курс-МК»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ol style="list-style-type: none">1. Положительный имидж организации;2. Достаточно высокое качество. Продукции;3. Квалифицированные сотрудники.	<ol style="list-style-type: none">1. Недостаточное использование современных информационно-телекоммуникационных технологий.
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ol style="list-style-type: none">1. Снижение цен на товары;2. Появление новых видов товаров и услуг;3. Ошибки конкурентов.	<ol style="list-style-type: none">1. Уменьшение прибыли в результате отсутствия маркетинговых коммуникаций;2. Ухудшение экономической ситуации в стране.



SNW-анализ ООО НПП «Курс-МК»

Стратегические позиции и характеристики	Качественная оценка		
	S	N	W
1. Общая (корпоративная) стратегия		+	
2. Бизнес-стратегии по конкретным бизнесам		+	
3. Организационная структура		+	
4. Финансы как общее финансовое положение		+	
5. Продукт как конкурентоспособность		+	
6. Структура затрат		+	
7. Информационная технология			+
8. Способность к лидерству		+	
9. Уровень производства		+	
10. Уровень маркетинга		+	
11. Уровень менеджмента		+	
12. Качество персонала	+		
13. Репутация на рынке		+	
14. Отношение с органами власти	+		
15. Послепродажное обслуживание			+

SNW-анализ ООО ПО «Трубное Решение»

Стратегические позиции и характеристики	Качественная оценка		
	S	N	W
1. Общая (корпоративная) стратегия		+	
2. Бизнес-стратегии по конкретным бизнесам		+	
3. Организационная структура		+	
4. Финансы как общее финансовое положение		+	
5. Продукт как конкурентоспособность		+	
6. Структура затрат		+	
7. Информационная технология	+		
8. Способность к лидерству	+		
9. Уровень производства		+	
10. Уровень маркетинга	+		
11. Уровень менеджмента		+	
12. Качество персонала		+	
13. Репутация на рынке		+	
14. Отношение с органами власти		+	
15. Послепродажное обслуживание	+		

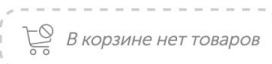
Сайт ООО ПО «Трубное Решение»

[Каталог](#)[Производство](#)[Услуги](#)[О компании](#)[Доставка](#)[Новости](#)[Контакты](#)[Вакансии](#)Ваш город: [Саратов](#)

с 09:00 до 18:00 в будни

7 (845) 233-83-67[Заказать обратный звонок](#)

Бесплатный звонок по РФ

8 800 500-69-53e-mail: saratov@truboproduct.ru[Главная](#) / [Каталог](#)

Каталог продукции в Саратове

Изделия из драгоценных и благородных металлов

[Трубный прокат](#)[Трубопроводная арматура](#)[Цветной металлопрокат](#)[Черный прокат](#)[Листовой прокат](#)[Специальные стали и сплавы](#)[Металлические порошки](#)

Изделия из драгоценных и благородных металлов

[Сетки из драгоценных металлов](#)[Трубки из драгоценных металлов](#)[Фольга из драгоценных металлов](#)[Аноды из драгоценных металлов](#)[Ленты из драгоценных металлов](#)[Полосы из драгоценных металлов](#)[Напишите нам, мы онлайн!](#)

Затраты на создание интернет-магазина

Расходные статьи	Первоначальные затраты, руб.	Ежемесячные затраты, руб.
Дизайн сайта	5000	-
Верстка сайта	10000	-
Подключение CRM	0	550
Подключение IP-телефонии	1750	1750
Покупка хостинга+домена	1000	700
Подключение платежной системы	1000	0
Реклама	15000	15000
Оплата контентмейкеру и персоналу	15000-20000	15000-20000
Итого	48750 - 53750	33000 - 38000

Рекомендации по совершенствованию маркетинговой деятельности
ООО НПП «Курс-МК» в рамках реализации маркетинговой стратегии

1. Внедрение полноценной CRM-системы.
2. Создание интернет-магазина
3. Повышение квалификации персонала.

Экономическая эффективность введения в структуру отдела сбыта должности менеджера по маркетингу

Место проведения курсов	Названия курсов	Стоимость обучения, руб.	Продолжительность обучения
Русская школа управления	Управление ассортиментом. Категорийный ассортимент от «А» до «Я».	27 320	5 дней
Moscow Business School	Повышение квалификации. Категорийный менеджмент. Новые технологии управления ассортиментом.	26 400	16 академических часов
Учебный центр «Финконт»	Эффективное управление запасами и ассортиментом компании.	36 900	3 дня
Свободная площадка	Авторский семинар Бузуковой Е.А. «Категорийный менеджмент». Все, что нужно знать об управлении ассортиментом».	17 500	2 дня
Университет «Синергия»	Курс «Программа управления» (в том числе рассматривает управление ассортиментом)	50 000	48 академических часов

**Благодарю за
внимание!**