

Отчет о прохождении учебной практики

Студентки 3 курса

МИДА «ФРИДАС»

Гороховой

Марии Владимировны.

ООО "ПРИНТ-СЕРВИС"

«Принт-сервис» — это компания по предоставлению полиграфических услуг. Компания работает уже более десяти лет. Специализация предприятия — рекламная и деловая полиграфия: визитки, бланки, листовки, наклейки, этикетки, конверты, буклеты, календари карманные и квартальные, блокноты, брошюры и многое другое.

Директор:
Осипова Л.Ю.

Постав

цикл

ТЕРРА
ПРИНТ

бизнеса:

1.

Предоставлен
ие
полиграфичес
ких
услуг.

2. Доставка
продукции до
места заказа.

Продук

ы:

Визитки,
бланки ,
листовки,
квитанции ,
этикетки и т.
д.

Клиенты

:

Рестораны
«Кофетун»,
«Тез-Тур»,
гостиница
«Аэрополис»
и многие др.

Конкуренты:

1. Принт- Экспресс
2. Полиграфик
3. «Онлайн Мастер»
4. Огиц – полиграфия»
5. Инкоф
6. Импринт
7. Обнинская типография

PRINT ТИПОГРАФИЯ
SERVICE

Структура предприятия

Генеральный

директор

Финансовый
Директор.

Бухгалтерия

Коммерческий
Директор.

Отдел продаж

Отдел маркетинга

Директор по рекламе.

Отдел рекламы

Отдел дизайна

Директор по производству

Производственный
отдел

Отдел снабжения

склад

цех

Экономика

1.Количество работающих в
ООО «Принт-Сервис»
примерно 40 человек.

2. Выручка и
затраты компании.

За 2010 год выручка
ООО «ПРИНТ СЕРВИС»
составила примерно 5 миллионов
рублей,
затраты – 4 млн рублей.

3.Прибыль =

Выручка – Затраты =
5 000 000 – 4 000 000
= 1 000 000 рублей

4. Активы.

Активы ООО «ПРИНТ-СЕРВИС»
оцениваются
приблизительно
в 2,3 миллиона рублей.

5.Рентабельность продаж.

Рентабельность продаж =
(Прибыль / Выручка) * 100%
= (1 000 000/5 000 000)*100% = 20%

6.Рентабельность активов =

Прибыль / Активы * 100% =
1 000 000 / 2 300 000 * 100%
= 43%.

Маркетинг-микс.

ПРОДУКЦИЯ:

- визитки
- бланки
- листовки
- наклейки
- этикетки
- конверты
- буклеты
- календари карманные и квартальные
- блокноты
- брошюры и многое другое.

Маркетинг-микс.

ЦЕНЫ:



Маркетинг-микс.

Цены:

Буклет А4 (2 фальца)	1000 шт.	7244 руб.
Буклет А4 (2 фальца)	5000шт.	15141руб.
Буклет А3 (1 фальц)	500шт.	8106руб.
Буклет А3 (1 фальц)	1000шт.	10257руб.
Буклет А3 (1 фальц)	3000шт.	19624руб.

ЛистовкаА5 150 г./кВ.м (4+0)	1000 шт.	3769 руб.
ЛистовкаА5 150 г./кВ.м (4+0)	5000шт.	7044 руб.
ЛистовкаА5 150 г./кВ.м (4+4)	1000шт.	6257 руб.
ЛистовкаА5 150 г./кВ.м (4+4)	5000шт.	10206 руб.

Маркетинг-микс.

Распределение.

Компания учитывает:

- Тип торговой точки или канала распределения.
- Конкурентная среда.
- Географический фактор.

Сотрудники компании:

- проводят исследовательскую работу по сбору информации, необходимой для планирования распределения продукции и услуг;
- стимулируют сбыт путем создания и распространения информации о товарах;
- устанавливают контакты с потенциальными покупателями;
- приспособливают товар к требованиям покупателей;
- проводят переговоры с потенциальными потребителями продукции;
- организуют товародвижение (транспортировка и складирование);
- финансируют движение товаров по каналу распределения;

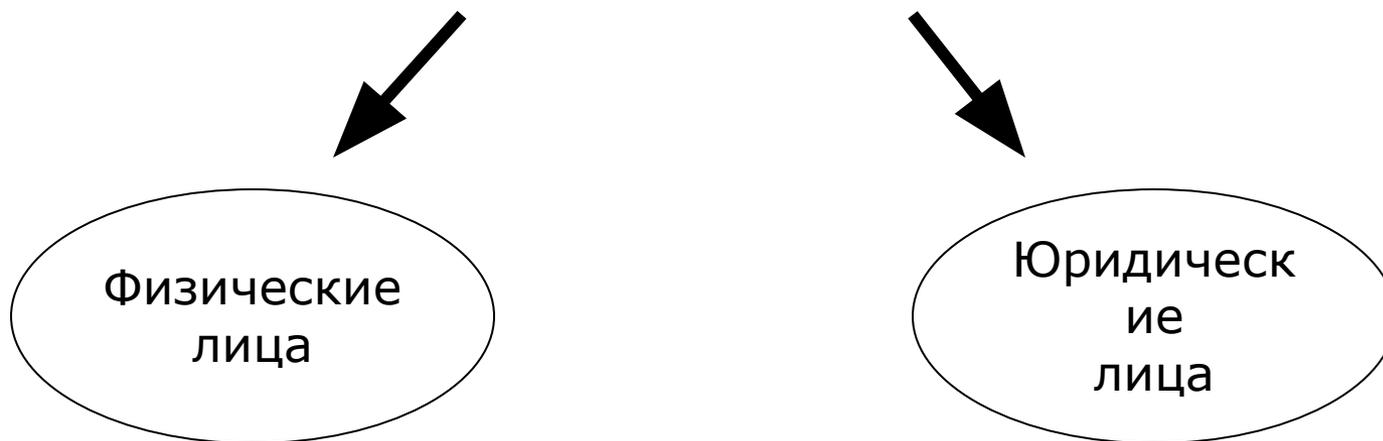
Маркетинг-микс.

ПРОДВИЖЕНИЕ:

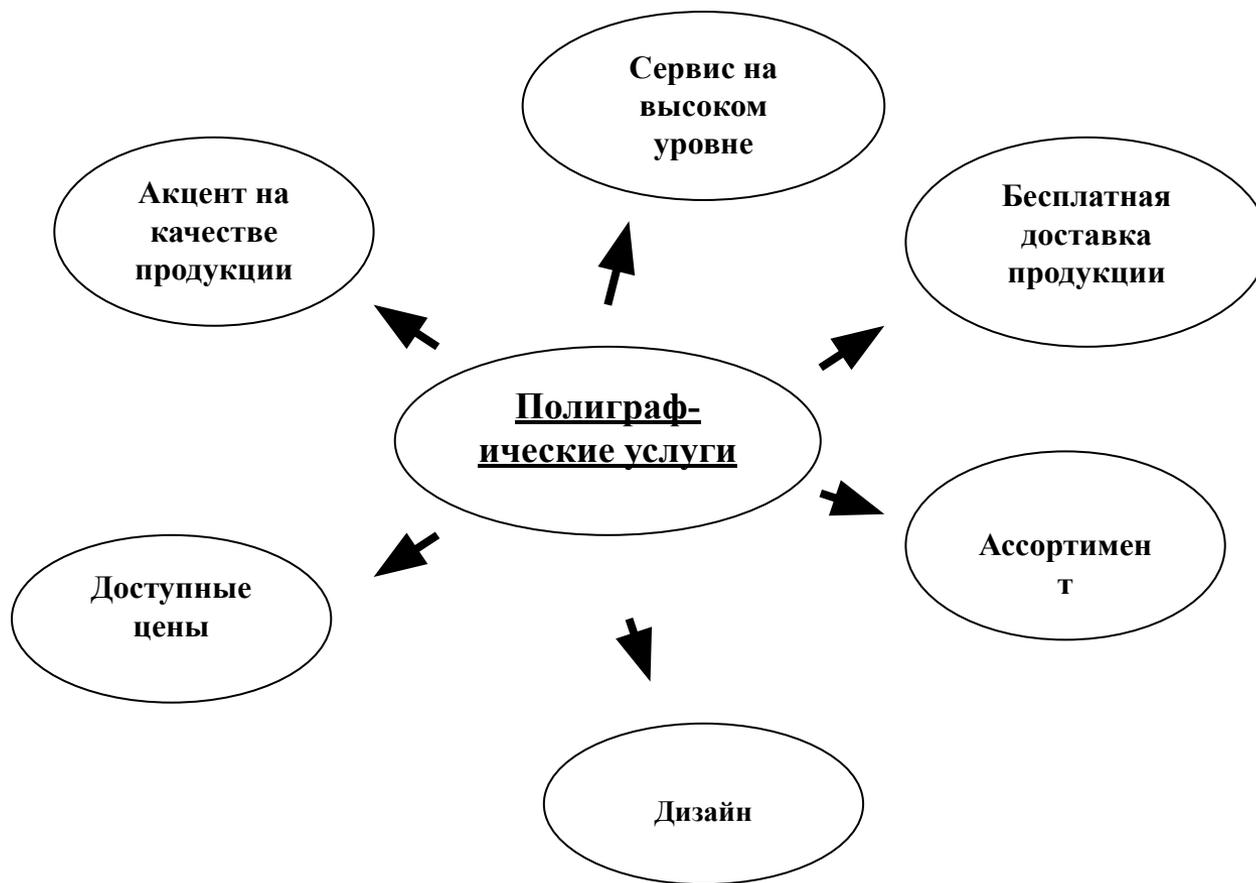
- привлечение рекламных агентств, которые создают эффективную рекламу;
- специалистов по стимулированию сбыта, которые разрабатывают программы продвижения товаров на рынке;
- специалистов по прямому маркетингу, которые создают базы данных и взаимодействуют с уже существующими и потенциальными потребителями по почте и по телефону;
- фирм по связям с общественностью (пиар-технологиям), которые помогают формировать желательный для них корпоративный имидж.

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ООО «ПРИНТ-СЕРВИС».

Компания ООО «ПРИНТ-СЕРВИС» выделяет
два крупных сегмента покупателей:



СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ООО «ПРИНТ-СЕРВИС».



Позиционирование ООО «ПРИНТ-СЕРВИС».

ООО «ПРИНТ-СЕРВИС» позиционирует себя в качестве компании ,которая предлагает :

- «Больше по той же цене»
- «Тоже самое по более низкой цене»

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	ВОЗМОЖНОСТИ	
<ul style="list-style-type: none"> • Качество выпускаемой продукции; • Низкие цены на товар (в отличие от цен конкурентов); • Имидж предприятия; • Проверенные и надежные поставщики; 	<ul style="list-style-type: none"> • Модернизация производства; • Расширение производства; • Повышение квалификации сотрудников 	
<p>Оперативное выполнение заказов</p> <th data-bbox="183 882 942 949">СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</th> <th data-bbox="942 882 1678 949">УГРОЗЫ</th>	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none"> • Высокая степень износа оборудования; • Уровень квалификации управленческого звена; • Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия; 	<ul style="list-style-type: none"> • Новые конкуренты; • Инновационная активность конкурентов; • Высокие налоговые ставки; 	

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

- За счет низкой цены на производимые товары добиться выгодных договоров с постоянными клиентами.
 - За счет привлекательного имиджа предприятия, занять устойчивое положение на рынке
 - За счет расширения производства повысить уровень квалификации управленческого звена
 - За счет роста конкурентного давления повысить заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия.
-

Рекомендации по совершенствованию работы предприятия в области маркетинга.

- Творческий подход к рекламе.
- смс сообщения(или e-mail) с уведомлениями о скидках или акциях.
- привлечь известного заказчика для проведения рекламы.