

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра менеджмента в образовании

**Повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия
ООО «Стройтехмонтаж» за счет внедрения инструментов
интернет - маркетинга**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса, 421 группы

направления 38.03.02 «Менеджмент»

Института дополнительного профессионального образования

Воробьевой Кристины Анатольевны

Научный руководитель

доцент кафедры менеджмента в образовании,

к.и.н., доцент _____ «__» _____ 2021 г. / Л.В.Славнецкова /

Зав.кафедрой

д-р соц.н., доцент _____ «__» _____ 2021 г. / Н.В. Медведева/

Саратов 2021

Введение. Актуальность темы: В настоящее время практика показывает, что коммерческая деятельность все больше становится, зависима от Интернета. Потребители начинают поиск нужных им товаров и услуг не из традиционных источников, а заходить в поисковую систему. Следовательно, в связи с этим мы отмечаем процесс перехода коммерческой деятельности в сеть Интернет. В связи с техническим прогрессом и большой популярностью сети интернет у маркетологов появились большие возможности для получения поставленных целей в профессиональной среде. Внешняя среда прогрессирует, соответственно, любому предприятию необходимо развиваться вместе с ней для поддержания или повышения эффективности коммерческой деятельности. В наше время является не просто возможностью, но и необходимостью иметь свой сайт. Завести в сети страницу стоит не только для общения и самовыражения, но и для продвижения товаров и услуг.

Целью исследования ВКР является: разработка рекомендаций по повышению эффективности коммерческой деятельности, за счет внедрения интернет – маркетинга на ООО «Стройтехмонтаж».

Задачи ВКР:

1. Рассмотреть теоретические понятия инструментов интернет-маркетинга;
2. Рассмотреть пути повышения коммерческой деятельности;
3. Провести анализ коммерческой деятельности предприятия ООО «Стройтехмонтаж»;
4. Разработать рекомендаций по повышению эффективности коммерческой деятельности на предприятии ООО «Стройтехмонтаж» за счет внедрения инструментов интернет-маркетинга;
5. Провести расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

Объектом исследования ВКР является: ООО «Стройтехмонтаж».

Предметом исследования ВКР является: коммерческая деятельность ООО «Стройтехмонтаж».

Методы исследования ВКР - в качестве инструментов исследования были использованы методы сравнительного анализа, метод синтеза, системного анализа, а также метод конкретизации.

Методика исследования, анализа (проектирования) и обработки материала - анализ литературных источников, аналогия, дедукция, индукция, наблюдение, классификация, метод обобщения, метод прогнозирования, экономические и статистические методы анализа.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Согласно поставленным задачам в основной части работы последовательно раскрываются теоретические подходы к организации коммерческой деятельности, проводится анализ практической деятельности предприятия, формируются выводы по выявленным проблемам, разрабатываются мероприятия, которые могут быть внедрены в практическую деятельность предприятия с целью повышения эффективности коммерческой деятельности компании.

Практическая значимость работы заключается в повышении коммерческой деятельности ООО «Стройтехмонтаж» с помощью интернет-маркетинга и активизации рекламных компаний, проводимых в рамках предприятия на новый уровень, а также возможности применения предлагаемых мероприятий на других предприятиях.

Основное содержание работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Анализ теоретических подходов к коммерческой деятельности позволило определить основные подходы к организации по повышению ее эффективности, при этом раскрыты особенности организации, рассмотрены технологии и типы коммерческой деятельности, а также особенности организации коммерческой деятельности, как основное направление успешной деятельность компании в современных экономических условиях.

Анализ деятельности ООО «Стройтехмонтаж» позволил сделать следующие выводы:

- Рассматриваемая компания ООО «Стройтехмонтаж» была создана в 2007 году, на протяжении всего периода деятельности компания активно развивалась.

- Сравнительный анализ конкурентных преимуществ выявил, что компания в настоящий момент имеет все необходимое, чтобы добиться лидерских позиций на рынке в своей области, так как ее услуги имеют значительные преимущества по сравнению с услугами конкурентов, при этом гибкий подход к клиентам, инновационные технологии, высокопрофессиональные сотрудники, развитие современных технологий позволяет компании развиваться, совершенствовать качество услуг и наращивать их объем.

- В ООО «Стройтехмонтаж» полномочия между отделами распределены таким образом, что каждый отдел выполняет свои функции и ориентирован на выполнение поставленных задач. Имеются четко проработанные бизнес-процессы для каждого специалиста каждого отдела.

- При проведении анализа коммерческой деятельности выявлено, что существуют достаточно серьезные проблемы, которые связаны с уменьшением прибыли. Это вызвано тем, что компания имеет небольшой объем клиентской базы, в основном это застройщики города.

Мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности с использованием интернет-маркетинга. В связи с тем, что интернет перестал быть чем-то второстепенным, актуально продвигать свою рекламу именно на интернет ресурсах. Важно понимать, что интернет – маркетинг не может существовать, как отдельный способ ведения маркетинговой политики компании.

Обязательное условие для максимального результата - это объединение привычных способов внедрения рекламы и рекламы на интернет-ресурсах. Для повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия ООО «Стройтехмонтаж», рекомендуется акцентировать внимание на вне-

дрение интернет-маркетинга и внедрения дополнительных инструментов таких как:

- внедрение сервисов по улучшению деятельности и оптимизации сайта компании;

- внедрение сервисов SEO-продвижения (Searchengineoptimization) – это позволит повысить скорость поиска предприятия с помощью поисковых систем, выводя предприятие на лидирующие позиции;

- внедрение сервисов директ-рекламы на предприятие – это позволит сконцентрировать внимание на потребителях, которые хоть раз интересовались поиском данных услуг;

- внедрение сервисов контент-маркетинга – это позволит создать более эффективную и информативную текстовую составляющую на интернет ресурсах. Для повышения эффективности коммерческой деятельности были разработаны следующие мероприятия:

- внедрение сервисов по улучшению деятельности и оптимизации сайта компании;

- внедрение сервисов SEO-продвижения (Searchengineoptimization) – это позволит повысить скорость поиска предприятия с помощью поисковых систем, выводя предприятие на лидирующие позиции;

- внедрение сервисов директ-рекламы на предприятие – это позволит сконцентрировать внимание на потребителях, которые хоть раз интересовались поиском данных услуг;

- внедрение сервисов контент-маркетинга – это позволит создать более эффективную и информативную текстовую составляющую на интернет ресурсах.

Осуществить данное мероприятие можно с помощью специализированных сервисов. В данный момент это осуществляют множество различных интернет-компаний, одна из наиболее оптимальными сервисами для предприятия ООО «Стройтехмонтаж» будут «Яндекс. Директ» и

«GoogleAdWords», т.к. данные сервисы удовлетворяют потребности в повышении посещаемости, а также в доступной стоимости услуг.

Общие затраты на мероприятия по внедрению интернет-маркетинга на предприятии ООО «Стройтехмонтаж» составляют 690000 рублей, экономическая эффективность будет составлять 74%.

Для повышение своей конкурентоспособности и решения большинства проблем, связанных с коммерческой деятельностью ООО «Стройтехмонтаж», необходимо активно развивать интернет-маркетинг и предоставлять свои товары и услуги не просто рекламой, размещенной на баннерах, а целенаправленно на конкретного потребителя используя для этих целей интернет.

Заключение. В теоретической части работы были рассмотрены вопросы организации коммерческой деятельности. Основные разновидности коммерческой деятельности:

- планирование материальной потребности;
- организация приобретения ресурсов и доставка их на предприятие;
- регулирование размеров материальных запасов;
- организация и контроль потребления ресурсов на предприятии необходимо выполнять специальными подразделениями.

В типовых ситуациях им (подразделениям) присваиваются такие названия:

- отдел материально-технического снабжения (обеспечения); отдел производственной (производственно-технической и производственно-технологической комплектации);
- служба комплектования оборудованием строящихся объектов.

Главными путями повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия можно назвать:

- улучшение финансовой составляющей организации;
- осуществление эффективной договорной деятельности;

- расширение или углубление ассортимента организации;
- сокращение расходов до минимума на транспортировку и хранение продукции;
- целесообразный отбор поставщиков;
- применение инструментов маркетинга и т.д.

Проведенный анализ конкурентных преимуществ показал, что компания имеет все необходимое, чтобы добиться лидерских позиций на рынке в своей области, так как ее услуги имеют значительные преимущества по сравнению с услугами конкурентов, при этом гибкий подход к клиентам, инновационные технологии, высокопрофессиональные сотрудники, развитие современных технологий позволяет компании развиваться, совершенствовать качество услуг и наращивать их объем.

Организационная структура ООО «Стройтехмонтаж» выделяется четкой централизацией, где руководитель организации, имеет несколько заместителей, каждый из которых осуществляет руководство определенным подразделением на основе передачи полномочий, что позволяет снизить нагрузку, которая возложена на генерального директора и увеличивает ответственность, закрепленную за его заместителями.

При проведении анализа коммерческой деятельности выявлено, что существуют достаточно серьезные проблемы, которые связаны с уменьшением прибыли. Это вызвано тем, что компания имеет небольшой объем клиентской базы, в основном это застройщики города.

Мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности с использованием интернет-маркетинга. В связи с тем, что интернет перестал быть чем-то второстепенным, актуально продвигать свою рекламу именно на интернет ресурсах. Важно понимать, что интернет – маркетинг не может существовать, как отдельный способ ведения маркетинговой политики компании, обязательное условие для максимального результата - это объединение привычных способов внедрения рекламы и рекламы на Интернет ресурсах. Для повышения эффективности коммерческой деятельности пред-

приятия ООО «Стройтехмонтаж», рекомендуется акцентировать внимание на внедрение интернет-маркетинга и внедрения дополнительных инструментов таких как:

- внедрение сервисов по улучшению деятельности и оптимизации сайта компании;
- внедрение сервисов SEO продвижения (Searchengineoptimization) – это позволит повысить скорость поиска предприятия с помощью поисковых систем, выводя предприятие на лидирующие позиции;
- внедрение сервисов директ-рекламы на предприятие – это позволит сконцентрировать внимание на потребителях, которые хоть раз интересовались поиском данных услуг;
- внедрение сервисов контент-маркетинга – это позволит создать более эффективную и информативную текстовую составляющую на интернет ресурсах.

Для повышения эффективности коммерческой деятельности были разработаны следующие мероприятия:

- внедрение сервисов по улучшению деятельности и оптимизации сайта компании;
- внедрение сервисов SEO продвижения (Searchengineoptimization) – это позволит повысить скорость поиска предприятия с помощью поисковых систем, выводя предприятие на лидирующие позиции;
- внедрение сервисов директ-рекламы на предприятие – это позволит сконцентрировать внимание на потребителях, которые хоть раз интересовались поиском данных услуг;
- внедрение сервисов контент-маркетинга – это позволит создать более эффективную и информативную текстовую составляющую на интернет ресурсах.

Осуществить данное мероприятие можно с помощью специализированных сервисов. В данный момент это осуществляют множество различных интернет-компаний, однако наиболее оптимальными сервисами для пред-

приятия ООО «Стройтехмонтаж» будут «Яндекс. Директ» и «GoogleAdWords», т.к. данные сервисы удовлетворяют потребности в повышении посещаемости, а также в доступной стоимости услуг.

Общие затраты на мероприятия по внедрению интернет-маркетинга на предприятии ООО «Стройтехмонтаж» составляют 690000 рублей, экономическая эффективность будет составлять 74%.

Таким образом, предложенные мероприятия направлены на повышение коммерческой деятельности. Внедрение сервисов интернет-маркетинга приведет к приросту выручки на 1202500 тыс. руб. При этом общие затраты составят 690000 руб. Экономический эффект внедрения сервисов составляет 512500 руб., а эффективность будет 74%. При всем при этом затраты на внедрение сервисов интернет-маркетинга окупятся через 1 год 3 месяца.