



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ОРГАНИЗАЦИИ (на примере ландшафтной фирмы «Кипарис»)

Выполнила: ст. гр. ЛС-412
Рычевская Светлана

Волгоград, 2016 г.

Актуальность работы обусловлена необходимостью проведения маркетинговых исследований, анализа маркетинговой среды и поведения потребителей ландшафтного строительства, как нормативной базы регулирования экономических отношений. Правильное применение маркетинговых знаний позволяет повысить производительность и укрепить стабильность развития любого бизнеса и организации.

Задачи:

- 1. Определить общие положения предлагаемого проекта по организации деятельности ландшафтной фирмы.
- 2. Проанализировать основное положение дел в отрасли (на рынке).
- 3. Определить перспективы продвижения основных товаров в аспекте SWOT- анализа организации.
- 4. Определить сущность предлагаемого проекта маркетинговых мероприятий.
- 5. Определить финансовый план маркетинговых мероприятий компании.

В рамках проекта маркетинговых мероприятий рассматривается деятельность ландшафтной фирмы. На рынке ландшафтных и фитодизайнерских услуг в Волгограде «КипариС», единственная фирма, которая создает вертикальные сады, фитостены, живые картины, вертикальные огороды на модулях редкого полива с минимальными затратами на уход. ИП КипариС является членом сообщества «Вертикальные сады и аптекарские огороды».

Предприятие работает в отрасли «Дизайн ландшафта» на территории Волгоградской области в г. Волгоград по адресу ул. Кузнецкая, 132а, 400054. Основана в 2009 году. Учредителем компании является Танюшина Валерия Владимировна.

Мастерская работает с понедельника по субботу с 8:00-23:00, в воскресенье с 10:00-18:00.

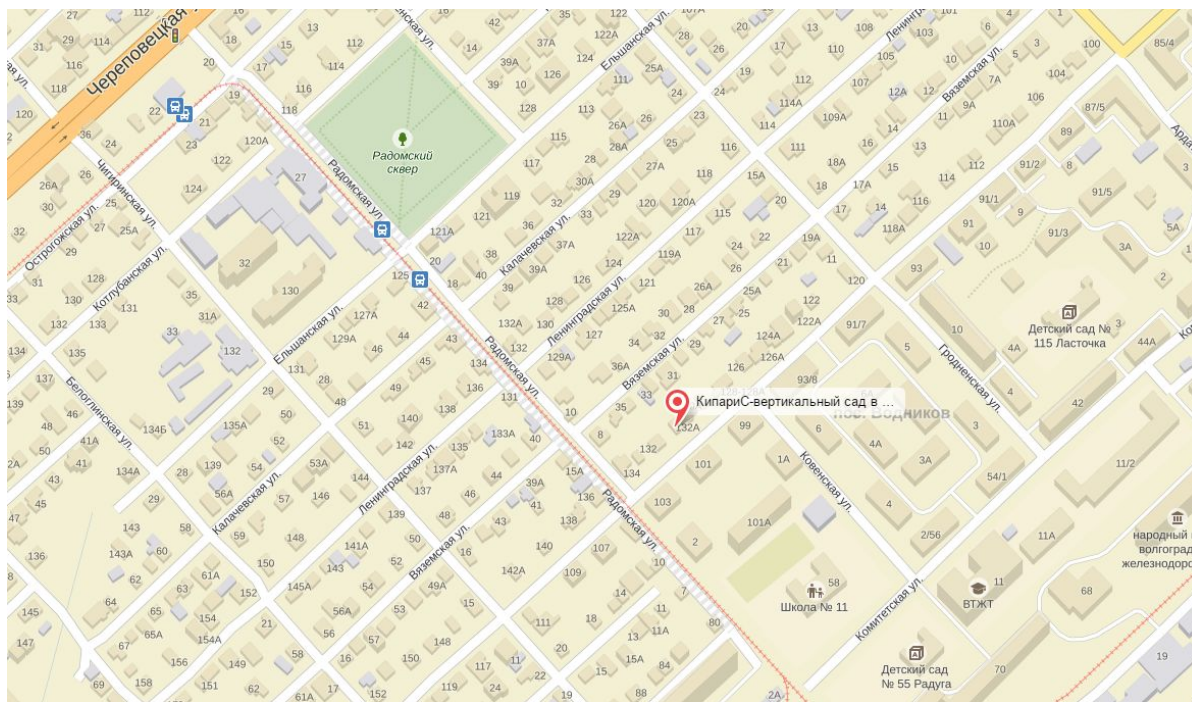


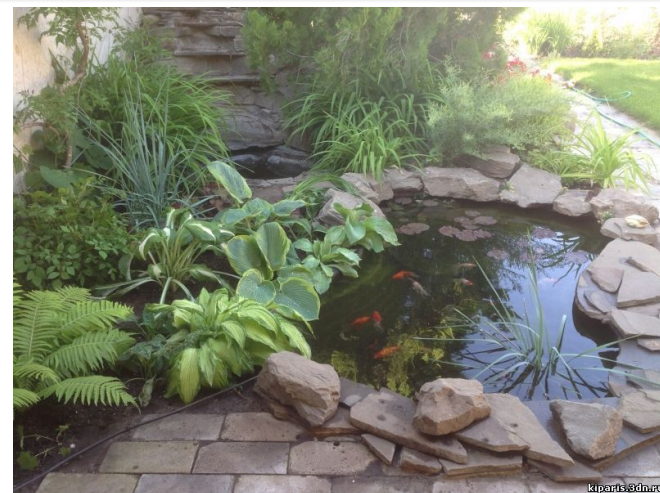
Рис.1 Схема расположения фирмы «КипариС»

Деятельность компании:

- Ландшафтный дизайн, озеленение городских территорий. Фитодизайн, вертикальные сады, фитостены: улиц, площадей, скверов, дворовых территорий, парков культуры и отдыха, ресторанов, торговых комплексов, отелей, гостиниц, банков.
- Ландшафтный дизайн, озеленение загородных территорий. Фитодизайн, вертикальные сады, фитостены: дачного участка (дачи), садового участка (сада), загородного дома, усадьбы, коттеджа, коттеджного поселка, загородного отеля, пансионата, дома отдыха.
- Ландшафтный дизайн, озеленение территории образовательных учреждений. Фитодизайн, вертикальные сады, фитостены: детского сада, школы, колледжа, университета, лицея, гимназии.
- Ландшафтный дизайн, озеленение территории медицинских учреждений. Фитодизайн, вертикальные сады, фитостены: поликлиники, госпиталя, санатория, лечебных учреждений, медицинских центров.
- Предоставление услуг по закладке и содержанию декоративных садов и парков отдыха и развлечений, зеленых насаждений на спортивных площадках, кладбищах и т.п. - предоставление услуг по обрезке деревьев и живых изгородей.

Дополнительные виды деятельности:

- Розничная торговля. Осуществляемая через телемагазины и компьютерные сети (электронная торговля, включая Интернет).



- ДИРЕКТОР
- МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

- ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР
- ИНЖЕНЕР

- ФЛОРИСТ

- МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ

- ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР

Рис.2 Организационная структура фирмы «КипариС»

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ НА РЫНКЕ (В ОТРАСЛИ)

Таблица .1 Конкуренты

№	Наименование фирмы	Адрес	Логотип	Специализация деятельности	Преимущества	Недостатки
1	ИП «Лафасад»	ул. Качуевской, 56	нет	Вертикальное озеленение офисов, квартир, салонов, кафе и т.п.	Быстрый результат Грамотный подбор ассортимента Цена	Узкий спектр работ (только закрытое пространство) Маленький персонал Отсутствие Web-сайта
2	ИП Ахтырский В. А.	улица Полоненко, 4	нет	Услуги по благоустройству территорий, ландшафтному дизайну, озеленению, строительству, устройству искусственных прудов и водоемов Продажа природного и натурального камня	Основные специалисты со стажем 10 лет Работа с гарантией и обслуживанием в срок Качество	Маленький персонал Отсутствие постоянных поставщиков
3	«Семицвет»	ул. Моздокская, 9	нет	Озеленение Благоустройство Покрытие газонам Вертикальное озеленение	Вежливый персонал Большое количество предлагаемых вариантов плана Качественный материал	Высокие цены Иногда сдача происходит не в срок Отсутствие Web-сайт

Таблица. 2 Анализ конкурентов

№	Критерии	«КипариС»	«Лафасад»	«ИП Ахтырский В.А.»	«Семицвет»
1	Цена	2	3	2	1
2	Качество услуг	3	3	2	2
3	Качество материала	3	3	3	2
4	Сроки сдачи проектов	3	2	3	1
5	Репутация	3	3	2	2
6	Квалификация персонала	3	2	3	2
7	Система скидок и акция	2	2	1	3
8	Наличие сопутствующих услуг	3	2	3	2
9	Итог	22	20	19	15

Критерии:

0 - услуга отсутствует

1 - предоставление услуги удовлетворительно

2 - предоставление услуги хорошее

3 - предоставление услуги на высшем уровне

По результатам таблицы лидером рынка по предоставлению услуг вертикального озеленения в городе является фирма «КипариС», которая предоставляет большой спектр качественных услуг на рынке дизайна. Не отстает и в своем преимуществе фирма «Лафасад» набравшая 20 баллов. Последнее место среди четырех фирм заняла фирма «Семицвет», которая не может конкурировать с другими фирмами и имеет достаточно большие недостатки в

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ ТОВАРОВ В АСПЕКТЕ SWOT-АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ

Цель SWOT-анализа заключается в определении всех сильных и слабых сторон организации по отношению к ее конкурентам, а также в выделении внешних факторов, оказывающих воздействие на ее деятельность.

Простейшая форма представления результатов анализа перечисляются сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Правильно проведенный SWOT-анализ дает организации первое представление об отличительных сферах компетенции и конкурентном преимуществе над конкурентами, потребностях покупателей (в определенной степени ограниченной внутренними взглядами работников), позиционировании конкурентов, о будущей основе конкуренции для принятия стратегических решений, соответствии между состоянием компании и заявленными корпоративными целями, а также о более очевидных фактах, касающихся рыночных возможностей и угроз, сил и слабостей фирмы.

Сильные стороны (S)

№	Критерий	Показатель	Необходимые действия
1	Высококвалифицированный персонал	100% работников имеют высшее профессиональное образование	Принимать работников только с высшим образованием
2	Новейшее оборудование	100% оснащены современным оборудованием	Покупать новое оборудование, для качественного выполнения заказа
3	Узнаваемый бренд	Привлекающий внимание	Простой, информативный и доступный
4	Доступные цены на товары и услуги	Доступные цены по сравнению с конкурентами	Поддержание доступного уровня цен
5	Высокая квалификация руководства фирмы	Грамотное руководство фирмой и правильно поставленные цели обеспечивают стабильное положение на рынке	Принимать участие в семинарах, мастер-классах и т.п. по повышению квалификации
6	Удобство приобретения	Интернет-магазин	Поддержание или усовершенствование использования

Слабые стороны (W)

№	Критерий	Показатель	Необходимые действия
1	Сезонный характер поступления денежных средств	Спрос на услуги по сезонам нестабилен	В малоприбыльный сезон устраивать акции, скидки
2	Ограниченные финансовые ресурсы	Нестабильность фирмы с финансами	Следует выявить альтернативные источники финансирования (внутренние источники, привлеченные средства, заемные средства и комбинированное финансирование)
3	Себестоимость продукции	На 10 % выше, чем у конкурентов	Необходимо позиционировать товар относительно товаров-конкурентов как продукт высокого качества, а более высокую цену - как гарантию качества
4	Слабая маркетинговая политика	Спад спроса на фирму	Повышение качества, ввод новых идей, доступность

Возможности (О)

Угрозы (Т)

№	Критерий	Показатель	Необходимые действия
1	Сервис	Улучшение сервиса и сокращение времени на обслуживание	Увеличение квалифицированного персонала
2	Увеличение выбора предоставляемых услуг	Расширение рынка	Значительные инвестиции
3	Обучение	Постоянное повышение квалификации персонала позволит получить преимущества перед другими конкурентами	Повышение квалификации персонала
4	Появление новых технологий	Увеличение количества услуг, уменьшение сроков выполнения	Финансирование

№	Критерий	Показатель	Необходимые действия
1	Высокая конкуренция	Уменьшение доходов, потеря клиентов, убытки	Качество услуг, доступность услуг, ассортимент услуг
2	Статус фирмы	Потеря узнаваемости среди будущих клиентов	Проведение маркетинговых мероприятий
4	Резкое сокращение спроса	Изменение вкусов и предпочтений потребителей	Анализ предпочтений клиентов, расширение услуг

СУЩНОСТЬ ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Процедура разработки плана маркетинга предприятия представляет собой поэтапную технологию и состоит из следующих этапов:

Этап 1. Первоначальную информацию для построения плана деятельности на рынке можно почерпнуть из анализа фактической деятельности предприятия. Данную работу проводит служба маркетинга.

Этап 2. Для формирования стратегических установок, в том числе для установления рыночных целей, несомненно, будет полезна информация о тенденциях продаж предприятия, на каких сегментах рынка предприятие уже присутствует, а какие еще не охвачены и т.д. Работы по целеполаганию проводятся на коллективном совещании руководства предприятия.

Этап 3. На совещании-семинаре генерируется список стратегических и тактических мероприятий для достижения поставленных целей.

Этап 4. Финансовым отделом разрабатывается Проект финансового плана предприятия и бюджеты для подразделений и служб.

Этап 5. Проводится оценка затрат.

Этап 6. В последних двух случаях требуется дополнительное согласование бюджета мероприятий плана маркетинга.

Этап 7. Исходя из разработанной стратегии, необходимо сформировать ориентированную на потребителя структуру управления предприятием.

Этап 8. Результатом предыдущих этапов будет пакет мероприятий. Далее необходимо назначить ответственных (с учетом усовершенствованной структуры управления и личностных качеств сотрудников) за реализацию мероприятий принятого плана, а также за сроки их выполнения.

Этап 9. Реализация намеченного плана маркетинга.

В нашем случае предлагается два мероприятия по продвижению фирмы «КипариС», улучшение web-сайта, реклама в интернете и наружная реклама с использованием рекламных щитов – билбордов.



The screenshot shows the website kparisshop.ru. The header includes navigation links: ГЛАВНАЯ, О НАС, ПОРТФОЛИО, НОВОСТИ, КОНТАКТЫ, ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН, ВИДЕО ВЕРТИКАЛЬНЫЕ САДЫ, ПОДМЕНЮ. The main content area features a banner for "КипариС - вертикальный сад в Волгограде" with an image of a watering can and plants. Below the banner is a text block describing the services and contact information: +7(905)331-82-48; e-mail: vic_ya@inbox.ru. At the bottom, there are three columns of text: "Фитостены", "Фитодизайн", and "Ландшафтный дизайн".

Ваша корзина пуста

"КипариС - вертикальный сад в Волгограде"

Профессиональное создание фитостен, фитокартин, вертикальных садов и огородов на модулях редкого полива, с минимальными затратами на уход. Полив растений - один раз в 3 недели. Используем в работе и другие виды фитостен, с поливом 2 раза в неделю. **Цена 1м2 фитостены, вместе с монтажом, растениями и поливом - от 20000 рублей.** А также предоставляем озеленительные, ландшафтные и фитодизайнерские услуги.

В нашем [интернет магазине](#) вы можете купить необходимые, очень полезные и качественные товары для сада, ландшафта, фитодизайна и озеленения интерьера. При невозможности сделать заказ через интернет, наш менеджер примет ваш заказ по телефону. Оплатить товары и услуги, можно на сайте с помощью сервиса Робокасса, а так же согласно выставленного счета

+7(905)331-82-48; e-mail: vic_ya@inbox.ru [Узнать больше »](#)

Стоимость выезда дизайнера возвращается заказчику, путем вычитания стоимости выезда из общей сметы на услуги - при заключении договора на проектирование, или договора на проведение работ. Выезд дизайнера к заказчику **стоит 300 рублей.** С выездом на объект за чертой города Волгограда, до 40км., выезд стоит - 300 рублей плюс транспортные расходы. В стоимость входит: обсуждение планировки, консультация заказчика по предлагаемым услугам на основании его пожеланий, выявление исходных данных, требований технической эстетики и эргономики. Обращая Ваше внимание - окончательная цена услуг, может быть определена только после посещения специалистом дизайнером вашего объекта.

Фитостены

Год нашего образования февраль 2009. На рынке ландшафтных и фитодизайнерских услуг в Волгограде, мы единственные, кто

Фитодизайн

Озеленение интерьера в офисе компании или жилом помещении значительно повышает комфорт и уют. Растения

Ландшафтный дизайн

Уважаемые наши заказчики ландшафтного дизайна, если вы хотите видеть "Ваш Сад" весной прекрасным и красивым, вы должны



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Расчетный объем предоставления ландшафтных услуг – 10-12 объектов в год. Средняя стоимость проектирования и строительства объекта – 200000 руб.

Также доход фирмы составляют не только проекты, но и продажа древесно-кустарниковой растительности, газона, кашпо и контейнеров, модулей для вертикального озеленения, удобрений и декоративного камня.

- Рулонный газон – 160 руб. за кв. м
- Модули – 3000-7000 руб.
- Декоративный камень – от 400 рублей за 20 кг.

Так же, бригаду рабочих оплачивает заказчик отдельно от проекта, фирма сотрудничает.

Средняя выручка фирмы за год – 3 млн. рублей.



Административные и общие расходы в расчете на год

№ п/п	Статья расходов	Сумма (тыс.руб.).
1.	Заработная плата административного и обслуживающего персонала	1915
2.	Налог на фонд заработной платы	230
3.	Канцелярские расходы	50
4.	Плата за телефон, телефакс, интернет	8
5.	Арендная плата (в том числе коммунальные платежи)	200
6.	Расходы на рекламу и маркетинг	195
	ИТОГО	2598

Таким образом, общая сумма постоянных расходов составляет 2.598.000 руб. в год; выручка – 3.000.000 руб. Чистый доход составляет 402000 в год.



Расходы на рекламу и маркетинг.

Стоимость улучшения и раскрутки Интернет сайта

Стоимость баннерной

Вид создаваемого сайта	Цена, руб.
Сайт-визитка	3 000-5 000
Сайт-стандарт (представительство)	10 000-20 000
Сайт - Бизнес (Магазин)	15 000-30 000
Интернет-портал	40 000-80 000

рекламы	Стоимость 1000
количества	показов
плановых показов	
20-50 тыс. показов	50-100 руб.
50-100 тыс. показов	30-70 руб.
Свыше 100 тыс. показов	25-50 руб.

Предполагается разместить 200 тыс. показов баннерной рекламы, общая стоимость показов, таким образом, составит 10 000 руб. (исходя из стоимости 1000 показов – 50 руб). Стоимость создания щита – 30 000 руб. (сюда включается разработка рекламы, его обновление в течение года (четыре обновления), и печать, стоимость аренды 10 000 в месяц.



Планируемые мероприятия программы продвижения продукта

№ п/п	Наименование мероприятий	Стоимость, (руб.)
1	Создание интернет-сайта	10 000
2	Размещение баннерной рекламы	10 000
3	Использование наружной рекламы - билборды	175 000
Итого:		195 000

С использованием выше перечисленных маркетинговых мероприятий, выручка фирмы увеличится на 10% (300 000 руб.), что составит 3,3 млн. руб. Период окупаемости маркетинговых мероприятий составит 1 месяц.



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

