

Тема: _____

Выполнил:

Руководитель:



Актуальность

В последнее время особо стремительно распространяется сеть Интернет: операторы связи выходят на новые рынки в самые отдаленные и отрезанные точки планеты. Не удивительно, что большая доля финансовых средств, предназначенных на взаимодействие с потребителем, осваивается именно в этом канале коммуникаций.



Объект и предмет

Объект-
ООО
«Бизнес
Перфомэнс».

Предмет-
аспекты
организации
интернет -
рекламы в
организации.

Реализация маркетинговой деятельности в сети Интернет на примере ООО «Бизнес Перфомэнс»

Показатель	Сумма, тысяч рублей.		Отклонение.	Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2017	2018			2017	2018	Отклонение.
- прибыль от продаж	10456	13672	3216	130,76	100	100	-
- себестоимость реализованных товаров	9121	13053	3932	143,11	87,23	95,47	8,24
- валовая прибыль	1335	619	-716	46,37	12,77	4,53	-8,24
- коммерческие затраты	-	-	-	-	-	-	-
- управленческие затраты	-	-	-	-	-	-	-
- прибыль от реализации товаров	1335	619	-716	46,37	12,77	4,53	-8,24
- прочие затраты	-	150	150	-	-	1,1	1,1
- доходы до налогообложения	1335	469	-1654	35,13	12,77	3,43	-9,34
- отложенные налоговые активы	13	22	9	169,23	0,12	0,16	0,04
- отложенные налоговые обязательства	21	21	0	100	0,2	0,15	-0,05
- налог на доходы и прочие аналогичные показатели	267	94	-173	35,21	2,55	0,69	-1,86
- чистая прибыль анализируемого года	1060	1508	448	135,47	10,14	2,75	-7,39



Реализация маркетинговой деятельности в сети Интернет на примере ООО «Бизнес Перфомэнс»

Оценка конкурентоспособности организаций

Показатель	ООО «Бизнес Перфомэнс»	ООО «Бона.парт»
Качество обслуживания	4	4
Репутация организации	4	5
Уникальность оказываемых услуг	4	5
Стоимость услуг	5	5
Итого средний балл	4,2	4,5



Реализация маркетинговой деятельности в сети Интернет на примере ООО «Бизнес Перфомэнс»

SWOT-анализ ООО «Бизнес Перфомэнс»

Strengths – сильные стороны	Weaknesses - слабые стороны
1. Большая база постоянных клиентов 2. Хороший подъезд 3. Налаженные и своевременные поставки 4. Высокая квалификация сотрудников 5. Хорошее оснащение оборудованием 6. Выезд на дом специалиста	Не насыщенный ассортимент по сравнению с конкурентами Неудобные часы работы Нет комплексного пакета услуг Отсутствие программы продвижения услуг Плохое знание административного персонала об предоставляемых услугах
Opportunities – возможности	Threats - угрозы
Расширение ассортимента. Увеличение количества потенциальных клиентов за счет внедрения новых услуг Увеличение доли рынка. Улучшение навыков администраторов Улучшение рекламной компании	Увеличение доли рынка основных конкурентов Уменьшение цен на услуги у конкурентов Появление новых конкурентов в зоне действия организации Потеря клиентов



Реализация маркетинговой деятельности в сети Интернет на примере ООО «Бизнес Перфомэнс»

Затраты на рекламу в сети Интернет с 2016 по 2018 год

Год	Все.го выпусков ре.кла. много ролика.	Длите. льность ре. кла.много ролика, се.к.	Стоимость се.кунды, руб.	Изготовле. ние ролика, руб.	Кол-во роликов (в год)	Все.го сумма, руб.
2016	12	10	38	4200	1	8760
2017	18	15	52	5800	1	19840
2018	24	20	63	8000	1	38240



Реализация маркетинговой деятельности в сети Интернет на примере ООО «Бизнес Перфомэнс»

Применение маркетинга в сети Интернет в сфере рекламных услуг компании ООО «Бизнес Перфомэнс»

Средства	Аудитория	Преимущества	Недостатки
Web – сайт	Преимущественно целевая	Широкий объем предоставляемой информации	Сложность построения и оформления
Баннерная реклама	Широкая	Эффективность привлечения потенциальных покупателей и имиджевой рекламы	Отрицательное отношение пользователей к страницам, изобилующим баннерами
Электронные конференции	Узкоцелевая	Наличие пользователей, заинтересованных в предоставляемой информации	Небольшой размер целевой аудитории
Электронная почта	Целевая	Дешевизна, простота в использовании	Отрицательное отношение большинства пользователей сети к рекламе через электронную почту



Рекомендации по совершенствованию Интернет-маркетинга в сфере рекламных услуг компании ООО «Бизнес Перфомэнс»

Дорогие друзья! Приглашаем Вас на консультацию в компанию!



Этапы	Наименования этапов	Сроки реализации
1 этап	Подготовка рекламной компании	1 неделя декабря 2019 (запускается повторно каждые 4 месяца.)
2 этап	Реализация рекламной компании	2 декабря июня 2019(запускается повторно каждые 4 месяца.)
3 этап	Подведение итогов рекламной компании	Конец декабря 2020



Рекомендации по совершенствованию Интернет-маркетинга в сфере рекламных услуг компании ООО «Бизнес Перфомэнс»

Программа мероприятий по разработке рекламной кампании

Наименования мероприятий	Срок исполнения	Исполнитель
Анализ рыночной ситуации	1 неделя декабря 2020	Отдел рекламы
Определение задач маркетинга	2 неделя декабря 2020	Директор
Определение задач рекламы и коммуникативной стратегии	3 неделя декабря 2020	Директор
Выбор средств массовой коммуникации	4 неделя декабря 2020	Директор
Составление бюджета рекламной компании		Отдел рекламы



Рекомендации по совершенствованию Интернет-маркетинга в сфере рекламных услуг компании ООО «Бизнес Перфомэнс»

Итоговые данные о внедрение контекстной рекламы

Рекламная площадка.	Бюджет (руб.)	Кол-во конвертированных клиентов (чел.)	Средняя выручка от сделки (руб.)	Прибыль (руб.)	ROI (%)
Янде.кс Дире.кт	11921	34	6415	218110	1729,62
Google Adwords	3504	5	6415	35025	899,6
Итого	15425	39	6415	253135	1314,61



Рекомендации по совершенствованию Интернет-маркетинга в сфере рекламных услуг компании ООО «Бизнес Перфомэнс»

Динамика прибыли и бюджета рекламной кампании

Показатель	2019 год	2020(проект)	Отклоне. ние, тыс. руб.
Прибыль, тыс. руб.	1508	$1508 * 1,5 = 2262$	754
Затраты на продвижение, тыс. руб.	190,2	442,2 (приложе. ние В)	252
Соотношение затрат и выручки, %	11,14%	22,94%	11,8



Спасибо за
внимание!

