

Разработка маркетинговой стратегии на  
примере компании  
ООО «ЦАН - Мировая недвижимость»

Студент \_\_\_\_\_

Руководитель \_\_\_\_\_

**Цель работы** - разработка маркетинговой стратегии на примере компании ООО «ЦАН - Мировая недвижимость».

**Объект исследования** - деятельность компании ООО «ЦАН - Мировая недвижимость».

**Предмет исследования** маркетинговая стратегия компании ООО «ЦАН - Мировая недвижимость».

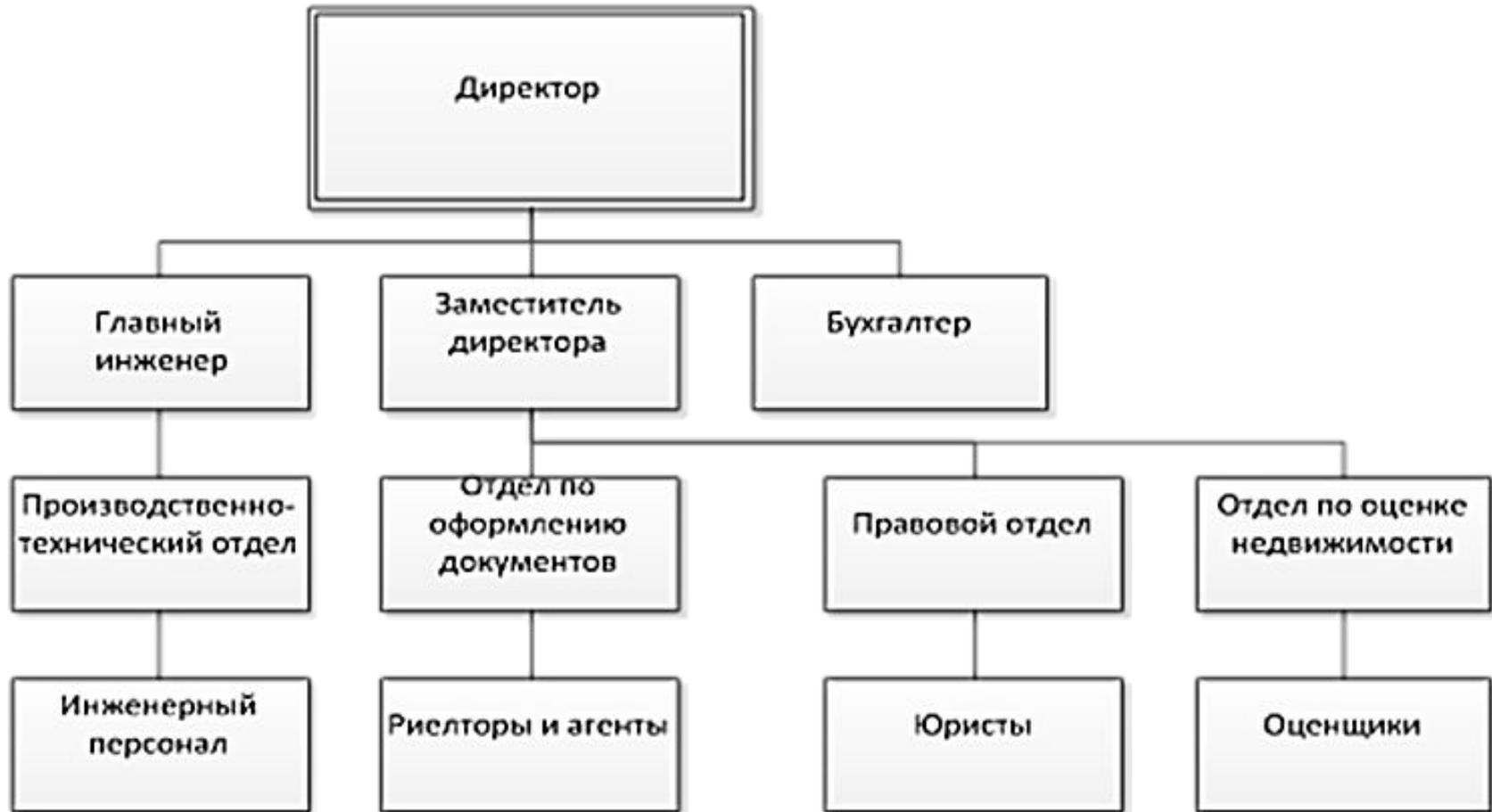
**Задачи:**

- рассмотреть теоретические основы разработки маркетинговой стратегии на предприятии
- определить методологические основы маркетинговой стратегии компании ООО «ЦАН - Мировая недвижимость»
- разработать стратегию маркетинга компании ООО «ЦАН - Мировая недвижимость»

**Методы исследования:** анализ, синтез, работа с отчетными документами компании.

# Организационно-правовая характеристика, структура предприятия

## Организационная структура агентства недвижимости



## Основные виды деятельности ООО «ЦАН-Мировая недвижимость»



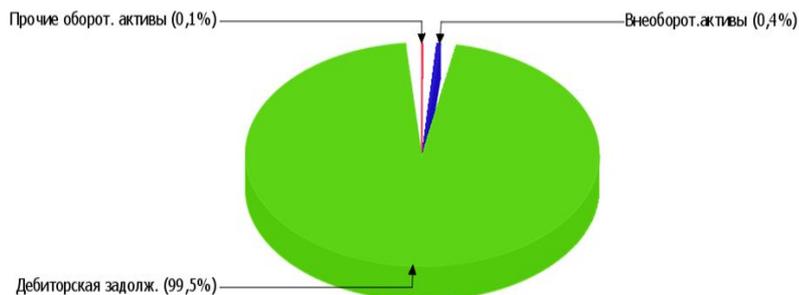
## Проблемы организации:

1. плохая работа с CRM-системами.
2. недостаточная автоматизация процессов.
3. агентства не могут привлекать и удерживать лучших специалистов.
4. неоплата арендаторами аренду собственных помещений компании.

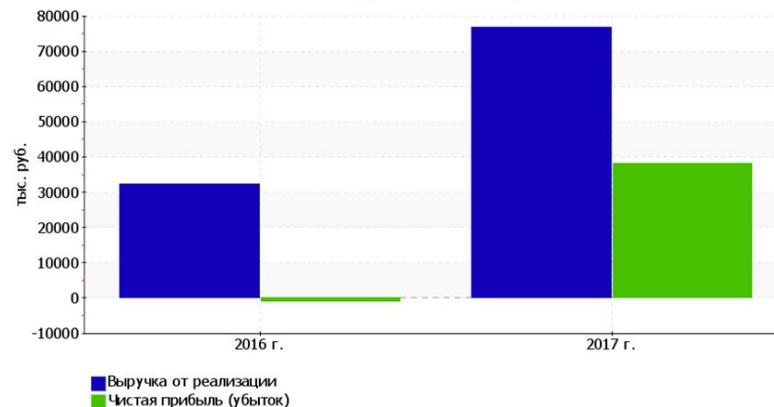
## Для решения этих проблем необходимо:

- ввести систему лимитирования для контроля за максимальной просрочкой по аренде помещений ООО «ЦАН-Мировая недвижимость».
- переоформление договоров с контрагентами
- обеспечить более эффективное управление дебиторской задолженностью, ее страхование
- срочно обеспечить формирование резервных фондов для покрытия непредвиденных расходов, вызванных кризисным состоянием компании.

Структура активов организации на 31 декабря 2017 г.



Динамика выручки и чистой прибыли



# Формирование стратегии маркетинга на предприятии

Отзывчивый (мобильный) Веб-дизайн

Сохранение контакта с местным рынком

Создание проспекта электронной почты и списка покупателей

Поощрение отзывов клиентов на сайтах недвижимости с высоким трафиком

Использование больших привлекательных фотографий обложки

Вопросы ответов на Форумы по недвижимости.

# Экономическое обоснование мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия



Технология процесса;
Задействованный персонал;
Желаемые результаты;
Фактические результаты;
Документооборот.

**Финансовые показатели деятельности ООО «ЦАН - Мировая недвижимость», тыс.руб**

	2015	2016	2017
<b>Выручка</b>	20217	21 279	22 150
<b>Себестоимость продаж</b>	18214	20 214	22 067
<b>Валовая прибыль (убыток)</b>	2000	1 065	83
<b>Коммерческие расходы</b>	259	259	14
<b>Управленческие расходы</b>	66	66	5
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	685	740	64

**Зависимость между количеством проведенных сделок и затратами на их осуществление**

Показатель	Параметры				
	затраты на сделку, %	100	71	50	39
количество сделок, шт.	4	8	12	16	20

## Краткая схема, внедрения двухшаговых продаж в агентство недвижимости:

анализ для определения проблемы, которой более всего озабочены клиенты.  
2. составление специального отчета (мини-книги, брошюры), описывающего решение данной проблемы.

активная реклама пособия там, где уже знают о вашем агентстве недвижимости или предлагаемых объектах.

отправка отчета тем, кто его запросил, и сбор контактной информации о клиентах.

целенаправленная работа с этой аудиторией и продвижение своих услуг.

## Затраты на создание базы данных ООО «ЦАН - Мировая недвижимость»

Наименование затрат	Сумма, тыс. руб.
1. Подготовка информационной базы	15,0
2. Создание архитектоники и программного обеспечения силами ООО «ИСА-Сервис»	36,0
3. Ежемесячное обновление информационной базы	$2,0 * 12 = 24,0$
4. Всего затрат	75,0

## Структура затрат при оптимизации управления финансовыми ресурсами

Статья затрат	Сумма затрат, тыс.руб
Страховой взнос	45*12 мес = 540
Затраты на создание базы данных	75
Итого	615

## Прогнозные показатели производственно-финансовой деятельности ООО «ЦАН - Мировая недвижимость» в 2018 году

Показатели	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Рост (снижение), %
1. Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	22067	178894,8	+8106,8%
2. Себестоимость оказанных услуг, тыс. руб.	21297	21297	-
3. Затраты на 1 руб. оказанных услуг, руб. /руб. (стр. 2/ стр. 1)	0,96	0,11	-89%
4. Валовая прибыль, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 2)	83	157597,8	+189817
5. Рентабельность продаж, % (стр. 4/ стр. 1)*100%	0,37	88,09	+23808

Спасибо за внимание!