



**Министерство науки и высшего образования РФ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
(ФГБОУ ВО «НГУЭУ», НГУЭУ)**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему

**«ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
КОМПАНИИ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА»**

Выполнила: студентка гр. ЗЭП01 Чингисова В. В.

Научный руководитель: к. э. н., доцент

Комарова О. С.

Новосибирск 2023

Цель работы: разработка рекомендаций по возможным направлениям повышения конкурентоспособности компании

Задачи работы:

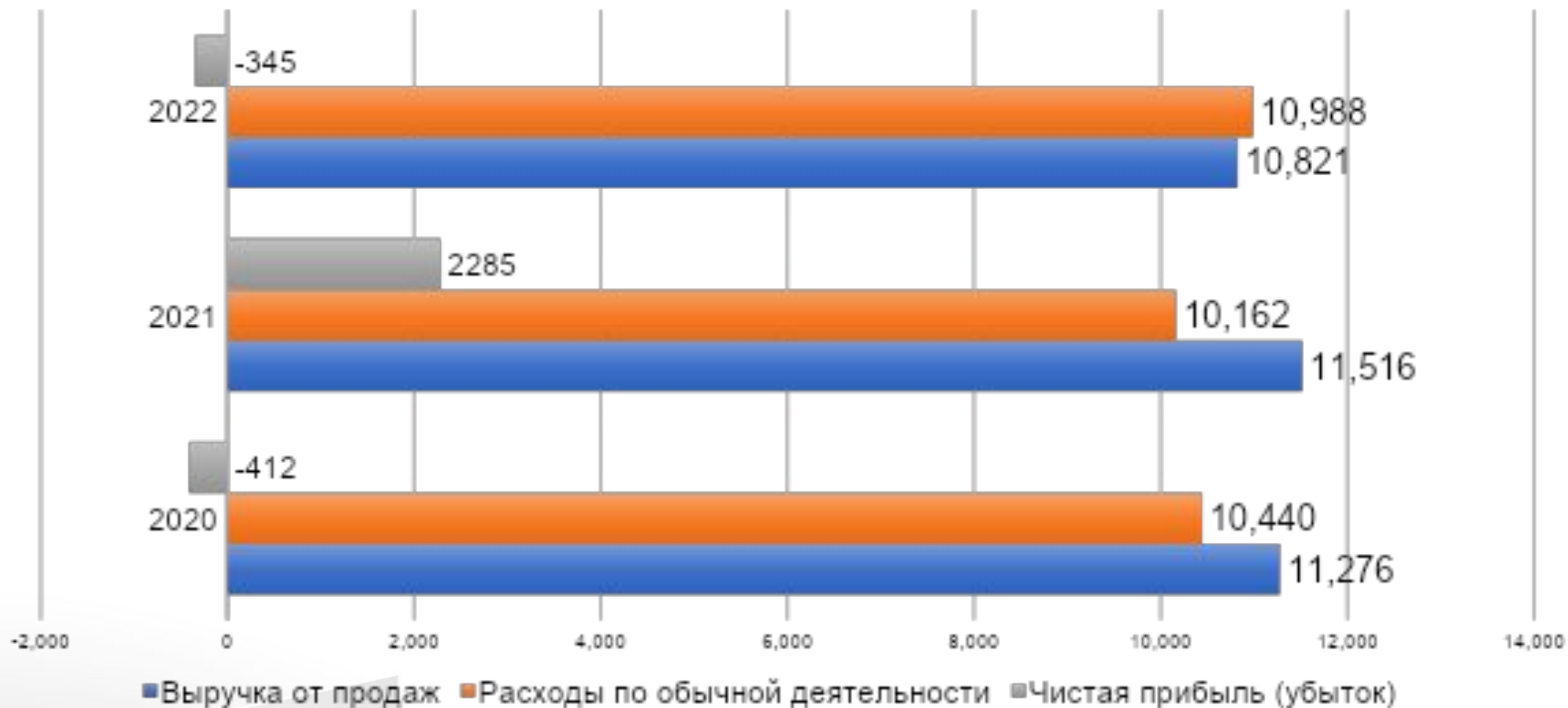
- 1) исследовать теоретические аспекты конкурентоспособности компании;
- 2) провести организационно-экономический анализ ИТ-компании ООО «Софт-Пульс» в разрезе показателей, в целом характеризующих экономические результаты и эффективность ее функционирования в динамике за несколько отчетных периодов;
- 3) дать оценку уровня конкурентоспособности рассматриваемой ИТ-компании при помощи ряда методик, выяснить направления, динамику и структуру ее изменения;
- 4) по результатам проведенного анализа выявить проблемные моменты в достижении экономических результатов функционирования рассматриваемой ИТ-компании и их взаимосвязи с ее конкурентоспособностью;
- 5) предложить возможные пути и способы повышения конкурентоспособности анализируемой ИТ-компании.

Краткая характеристика ООО «Софт-Пульт»

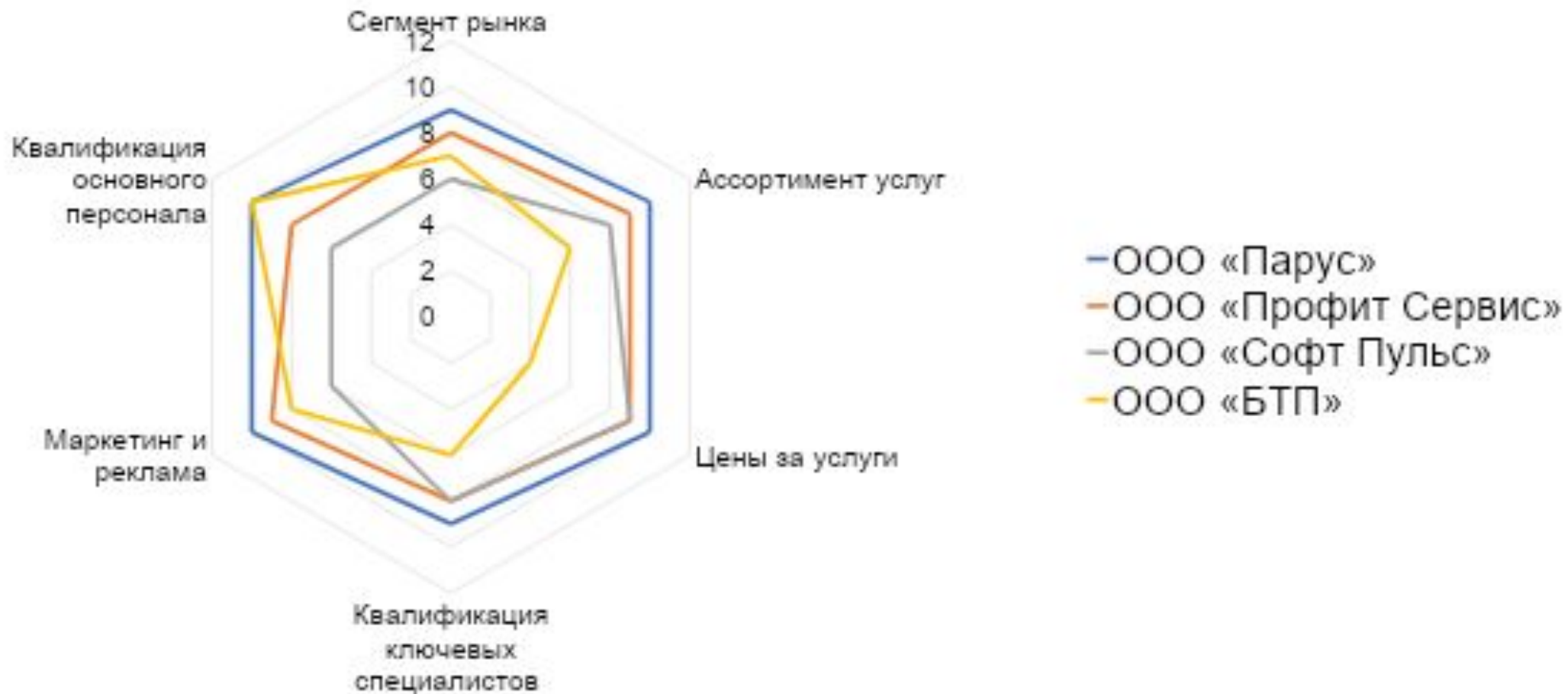


Наименование организации:	ООО «Софт-Пульт»
Дата регистрации:	22.06.2011 года
Юридический адрес:	649000, Республика Алтай, г Горно-Алтайск, ул. Чорос-Гуркина Г.И., зд. 39/12, офис 105.
Основной вид деятельности (по коду ОКВЭД)	62.01 – Разработка компьютерного программного обеспечения
Численность персонала:	17 человек
Основные услуги	<ul style="list-style-type: none">- внедрение 1С;- сопровождение 1С;- автоматизация бизнеса;- офисные программы;- разработка продуктов на основе Битрикс (корпоративные порталы, сайты конференций, интернет – магазины)

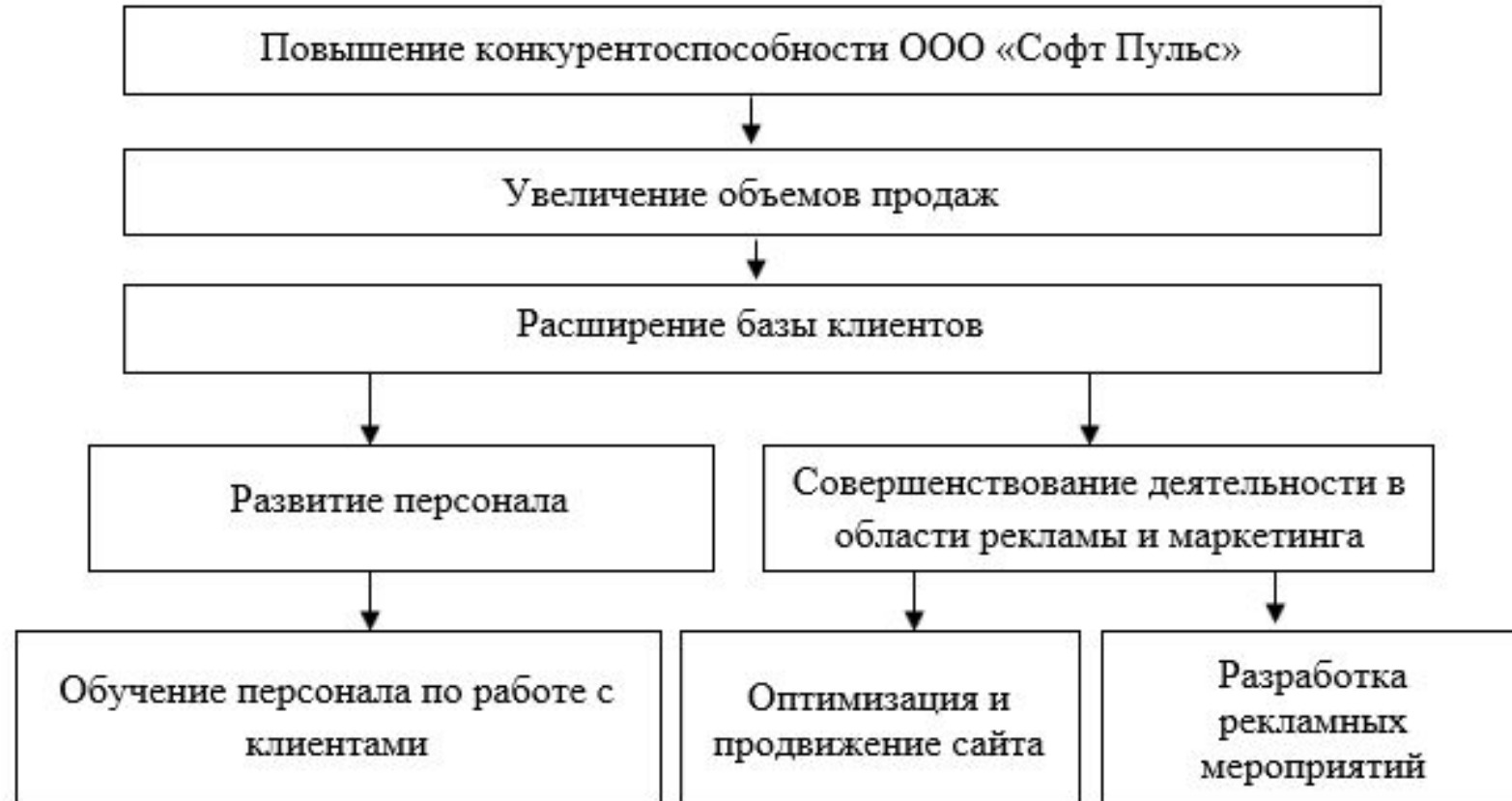
Динамика основных финансовых показателей ООО «Софт-Пульс» за 2020-2022 гг., тыс. руб.



Результаты оценки конкурентоспособности ООО «Софт-Пульс»



Дерево целей проекта по повышению конкурентоспособности ИТ-предприятия ООО «Софт-Пульс»



Задачи совершенствования сайта ООО «Софт-Пuls»



Проект рекламных мероприятий ООО «Софт-Пульс»

Исполнитель: рекламное агентство «Артстайл» г. Горно-Алтайск												
Наименование задачи/срок реализации	2024 г.											
	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.
Разработка программы продвижения												
Запуск рекламы во ВКонтакте												
Запуск контекстной рекламы в РСЯ												
Подключение ретаргетинга на сайт												
Е-mail-маркетинг												
Наружная реклама												
Печать и распространение POS-материалов												

Программа тренинга обучения персонала по продажам

Программа обучения	Кол-во часов
Тренинг: «Эффективные продажи B2B – практические инструменты для привлечения клиентов»	
1 день 1.Тенденции продаж. Как продавать в 2024 году? 2.Ключевые принципы B2B продаж. 3.Как сообщить о ценности продукта или услуги, которую вы продаете. 4.Ключевые инструменты для построения партнерских отношений с клиентами.	4 часа
День 2 1.Искусство задавать вопросы в B2B-продажах. 2.Проведение встреч с клиентом. Самые эффективные сценарии. 3.Правила презентации продаж. Что сказать, чтобы тебя слушали. 4. Отработка возражений клиента. 5.Контроль процесса привлечения клиентов. Получение поэтапных решений на каждом этапе процесса продаж.	6 часов
Итого	10 часов

Затраты на реализацию мероприятий проекта по повышению конкурентоспособности ООО «Софт-Пульс»

Мероприятия	Затраты, тыс. руб.
Подбор маркетингового агентства по рекламе и маркетингу	-
Оптимизация работы сайта	-
Анализ рынка ИТ-рынка Республики Алтай	35,00
Анализ инструментов продвижения конкурентов	10,00
Разработка программы продвижения услуг ООО «Софт-Пульс»	5,00
Рекламная кампания и продвижение, в т.ч.:	
Разработка баннеров для рекламы в социальных сетях	6,00
Запуск рекламы во ВКонтакте (бюджет на рекламу), отслеживание эффективности креативов, контроль рекламного кабинета	132,00
Контекстная реклама в РСЯ	135,00
Ретаргетинг	25,00
Е-mail-маркетинг	3,00
Обучение персонала отдела по работе с клиентами ООО «Софт-Пульс»	46,00
Итого	397,00

Расчёт эффективности предлагаемых мероприятий

	Старт проекта	1 год	2 год
Инвестиции, тыс. руб.	397,00		
Чистый денежный поток, тыс. руб.	-397,00	591,37	945,33
Ставка дисконтирования, %		15%	
Дисконтированный денежный поток, тыс. руб.	-397,00	514,23	714,81
NPV, тыс. руб.	832,04		
DRP (дисконтированный срок окупаемости), мес.		9,26	

Благодарю за внимание!