



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)»

**Тема** «Разработка стратегии продвижения бренда на  
рынке B2B на примере системы «Гарант»

Выполнил: студент V курса, группа ЭМБ-115з  
Зверев Николай Валерьевич

Руководитель: Пришляк Е.А.

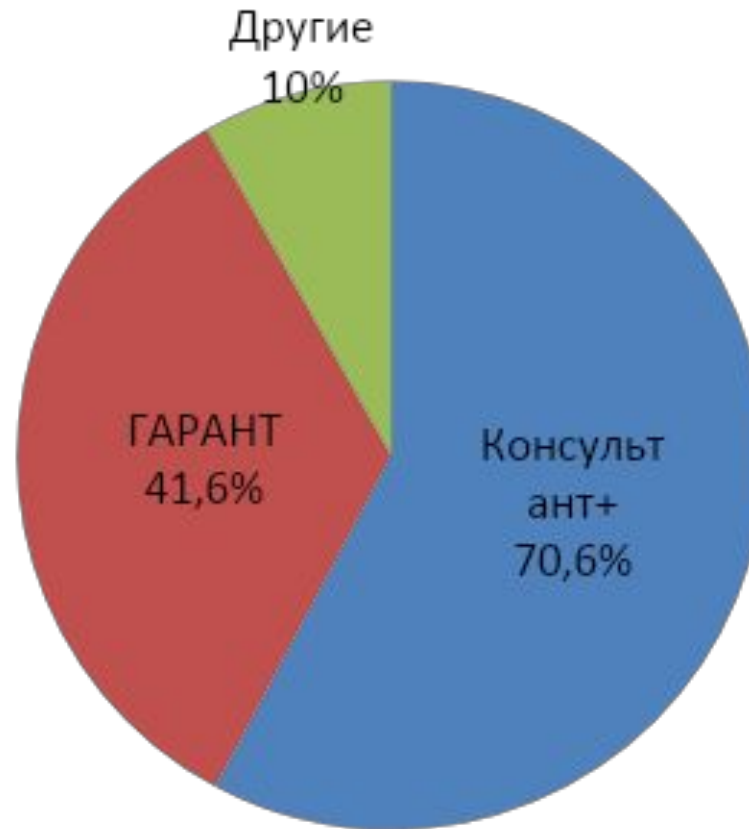


# Цель, задачи, объект

- Цель дипломной работы - исследование особенностей формирования стратегии развития компании и разработка рекомендаций по внедрению корпоративного бренда.
- Для достижения цели работы необходимо выполнить следующие задачи:
  - - изучить основные методы стратегического развития организации;
  - - определить сущность, компоненты и провести классификацию брендов организации;
  - - выделить особенности разработки и усовершенствования стратегии развития бренда на российском рынке оказания информационных услуг;
  - - дать организационно-экономическую характеристику Электронному периодическому справочнику Система «ГАРАНТ».
  - - провести сравнительный анализ брендов конкурентов и Электронного периодического справочника Система «ГАРАНТ». - разработать мероприятия по стратегическому развитию бренда Электронного периодического справочника Система «ГАРАНТ».
- Объектом исследования выступает система «ГАРАНТ»



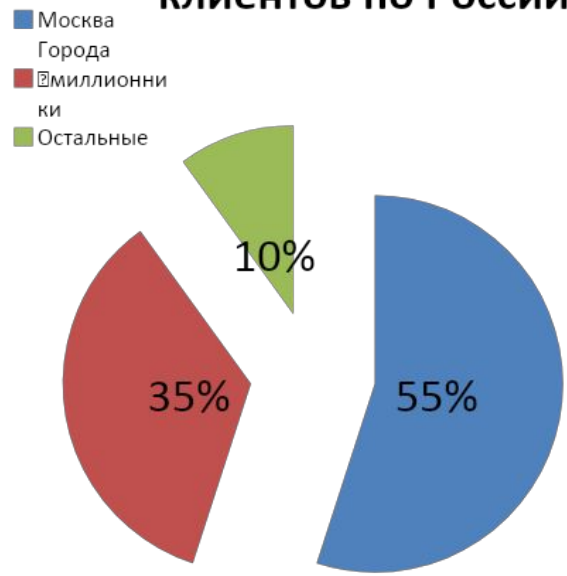
# Распределение рынка среди основных игроков



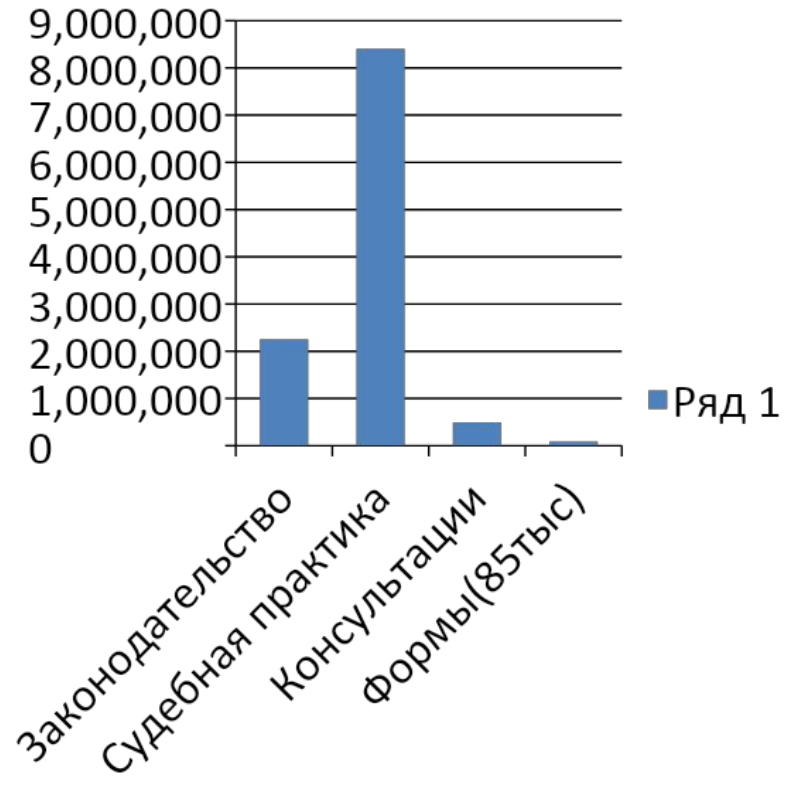


# Распределение правовой информации в системе и плотность клиентов в Москве и других регионах

### Плотность распределения клиентов по России

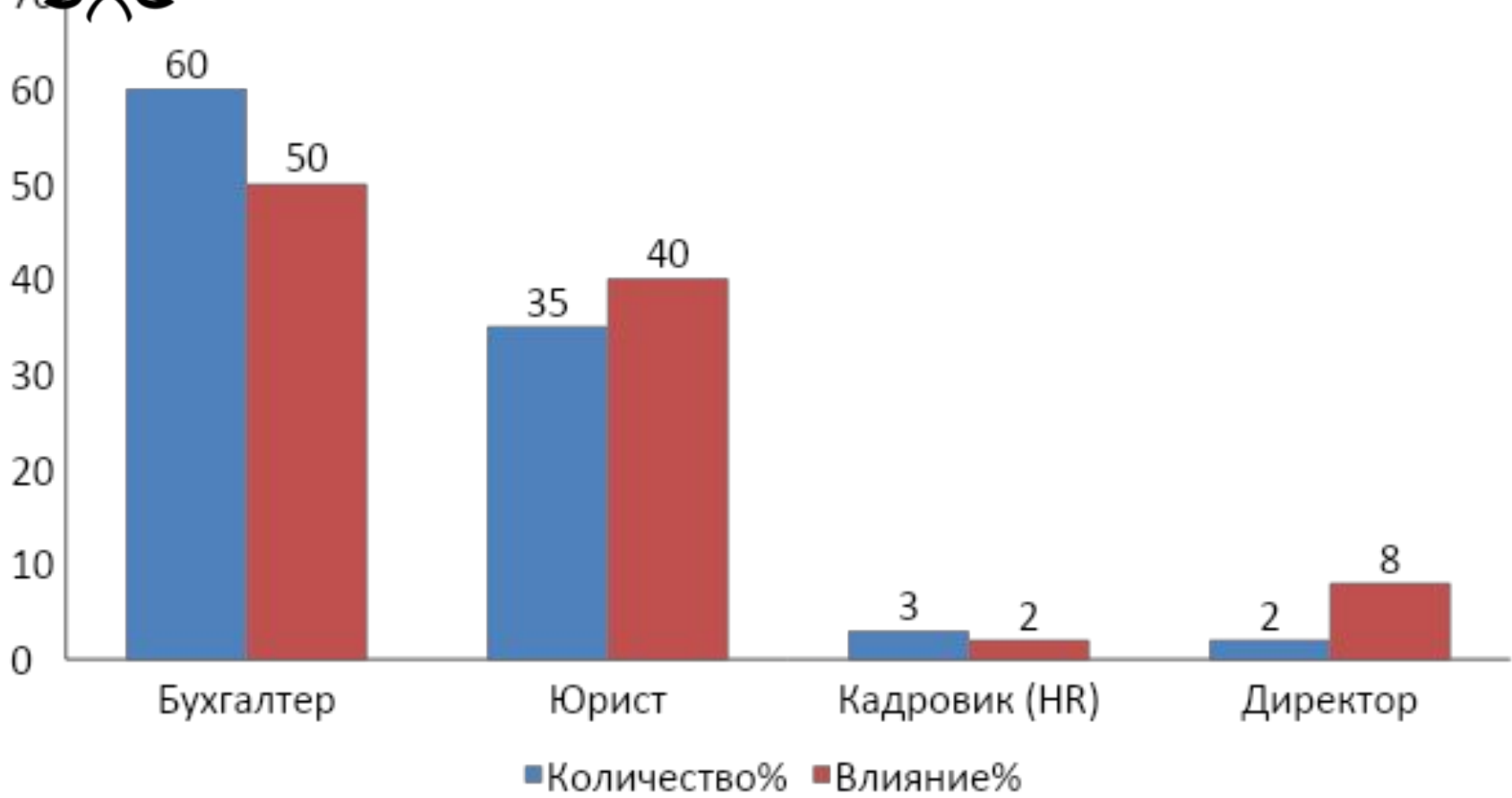


### Распределение информации





# Оценка количества пользователей и их влияние на принятие решения о покупке





# Цели внедрения новых стратегий продвижения

## Распределение





# Рекомендации продвижения бренда

Реклама	Продвижение на ТВ, в прессе, промо-акции, наружная и радио, связи с общественностью
Инновационные разработки	Улучшение интерфейса, быстрота и удобство поиска, своевременное обновление, новые сервисы и функции
Маркетинг	демонстрация новых продуктов, маркетинговые исследования, конкурентная борьба
Имидж	Работа с государственной властью, благотворительность
Продажи и поддержка текущей базы клиентов	привлечение новых и удерживание старых клиентов
Формирование будущих клиентов	Активная работа с учебными заведениями, промо-акции и продвижение на студенческих форумах
Гибкая ценовая	Предоставление скидок, акций, бонусов



# Преимущества «ГАРАНТ»

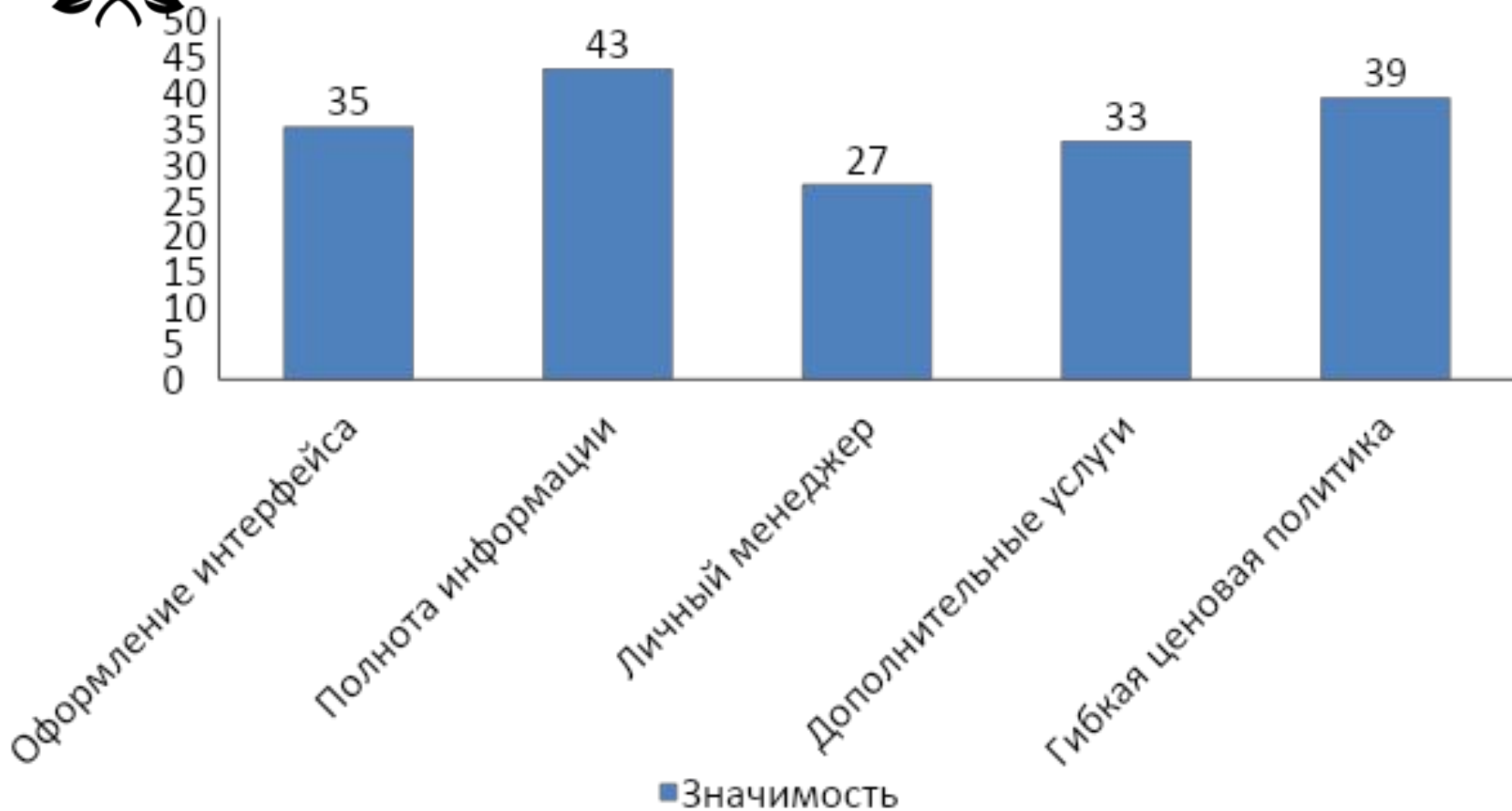
Критерий	ГАРАНТ	Консультант Т+	Главбух
Кол-во документов	127млн	100млн	Нет данных
Записи семинаров	Да	Нет	Нет
Офлайн-доступ	Да	Да	Нет
Онлайн-доступ 3/5/10/20/50	Да	Нет	Нет
Зак-во России на англ. языке	Да	Нет	Нет
Онлайн-чат	Да	Нет	Нет
Сутяжник	Да	Нет	Нет
Проверка контрагентов	Да	Нет	Нет
Экспресс-согласование	Да	Нет	Нет

Критерий	ГАРАНТ	Консультант Т+	Главбух
Онлайн-патент	Да	Нет	Нет
Экспресс-тендер	Да	Нет	Нет
ЭДО, ЭЦП, ЭНО	Да	Нет	Нет
Консалтинг	Да	Нет	Нет
Гарант-коннект	Да	Нет	Нет
Гарант-Диск	Да	Нет	Нет
Индивидуальная новостная лента	Да	Нет	Нет
Усеченные базы	Нет	Да	Да
Стоимость популярных комплектов	90-130т.р.	120-150т.р.	70-110т.р.



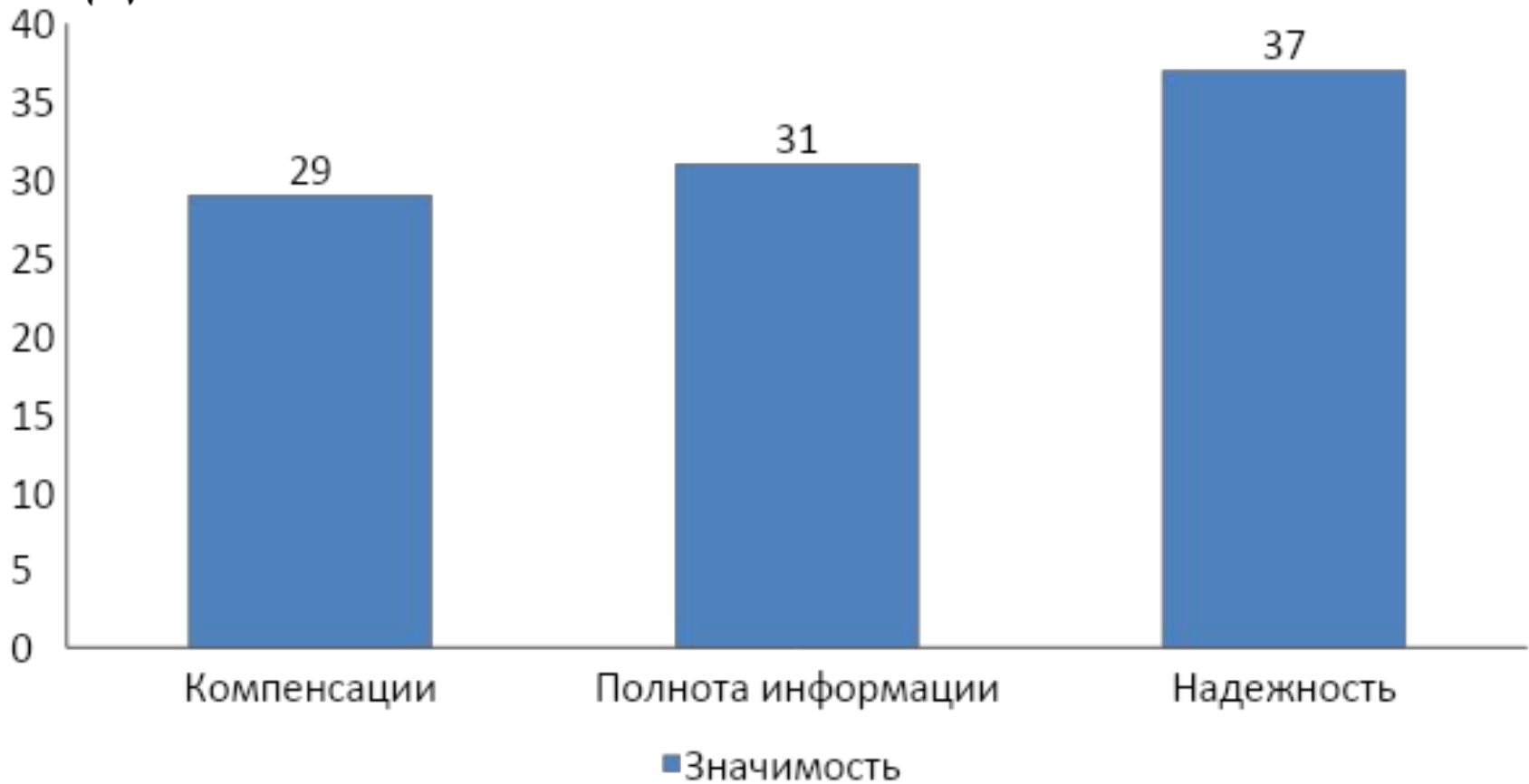


# АНАЛИЗ ЗНАЧИМОСТИ ТОЧЕК КОНТАКТА ДО МОМЕНТА ПОКУПКИ





# Анализ значимости точек контакта после покупки





# Результаты исследования и внедрения инноваций

Увеличение прибыли	Повышенная прибыль будет стартом для новых разработок
Увеличение клиентской базы	Применяя стратегии лояльности и повышая качество услуг, процент клиентов вырастет значительно
Инновации внедрены	Разработка новых услуг, возможностей и функций повышает лояльность клиентуры
Имидж	Компания является на рынке очень влиятельной, задает темпы роста для всех других игроков
Доверие клиентов	Качество исполнения интерфейса, безошибочность в консультациях и в отображении документов
Гибкая ценовая политика	Независимо от кошелька контрагента, есть возможность предложить качественные услуги
Сегментация	Создание новых профессиональных комплектов привело к повышению базы клиентов

Спасибо за внимание

