



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.

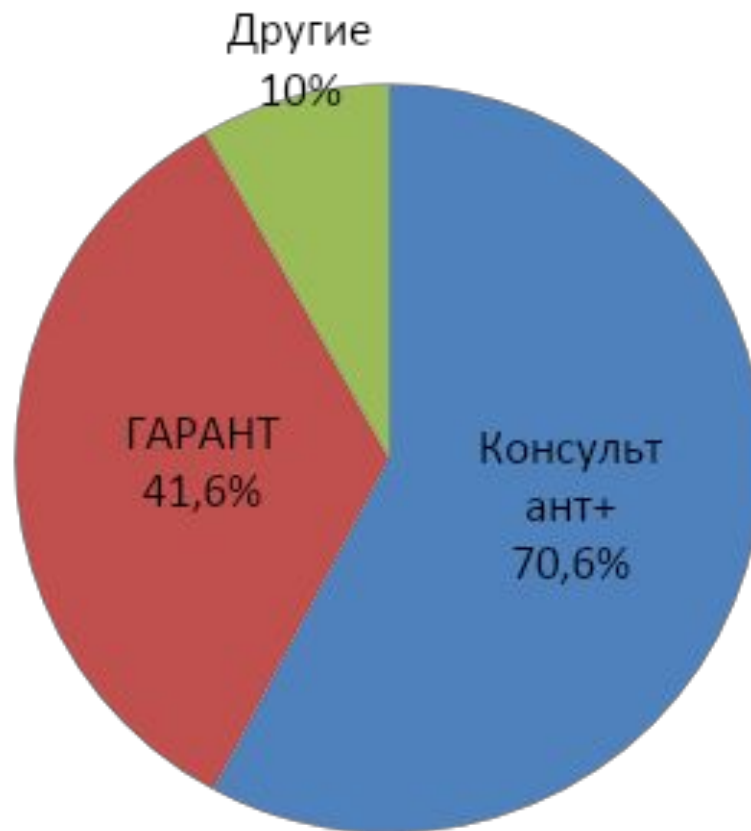


Цель, задачи, объект

- 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»



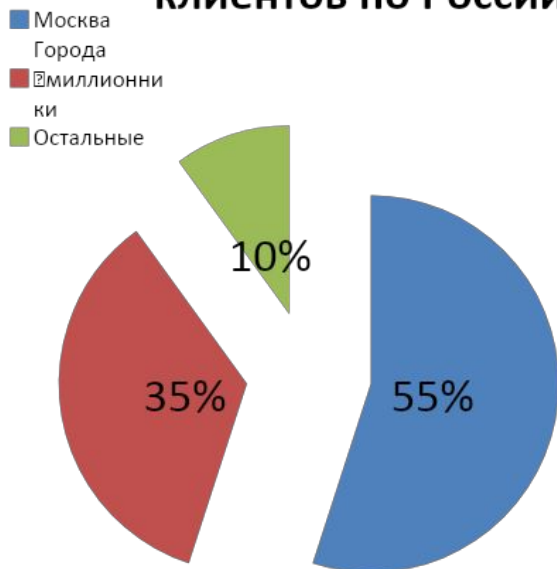
Распределение рынка среди основных игроков



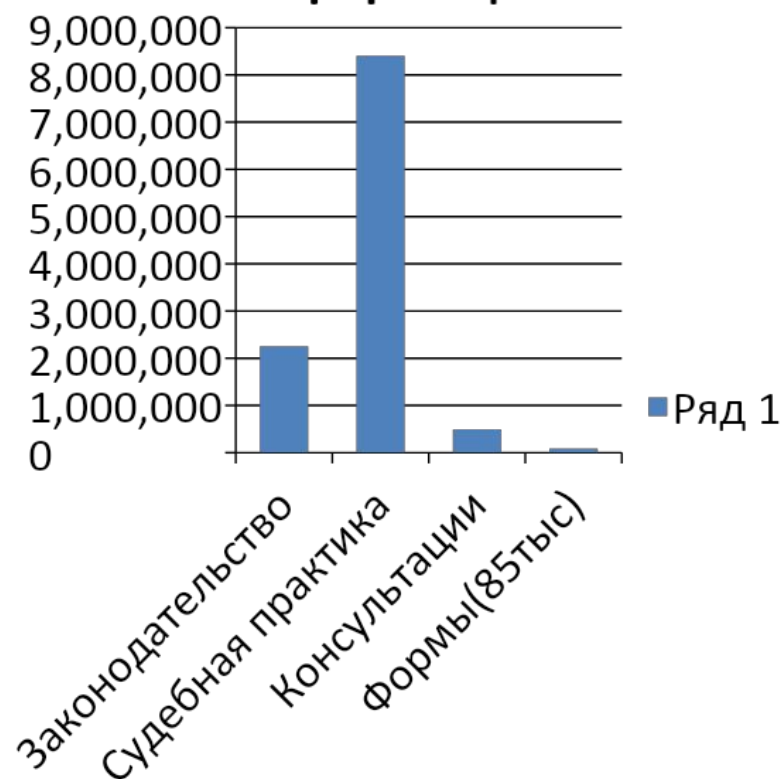


Распределение правовой информации в системе и плотность клиентов в Москве и других регионах

Плотность распределения
клиентов по России

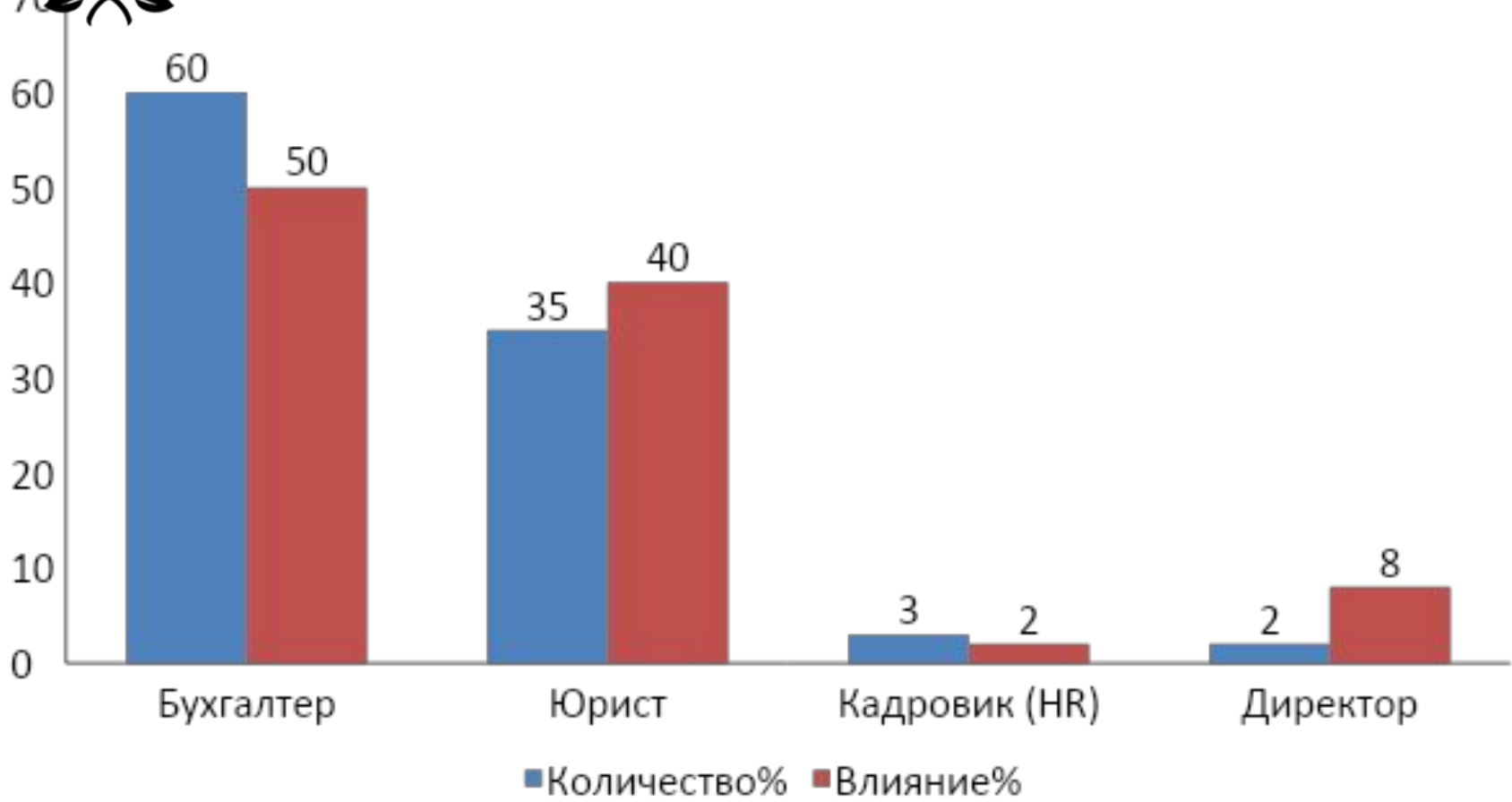


Распределение
информации





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 удержание 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

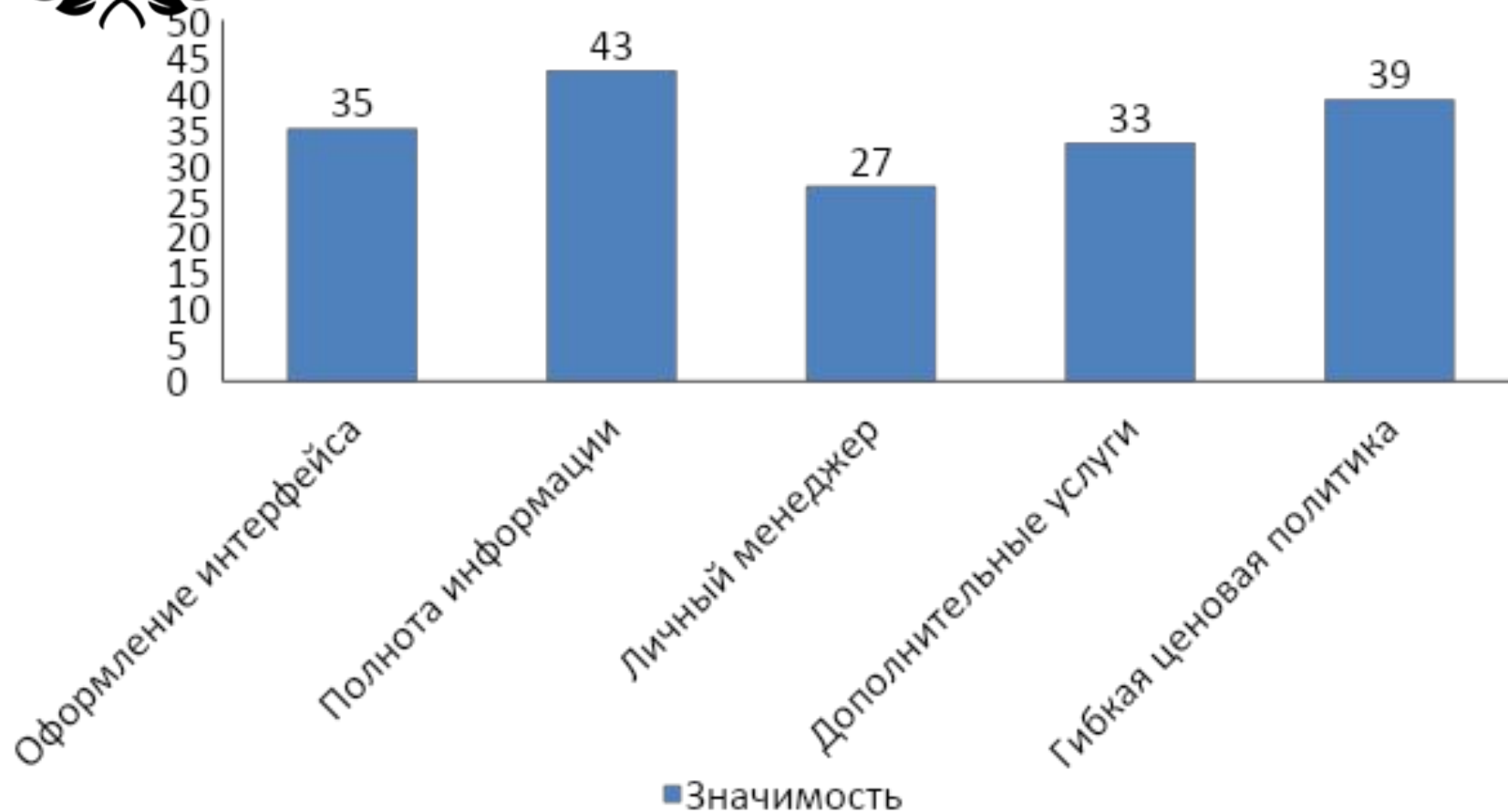
Критерий	ГАРАНТ	Консультант Т+	Главбух
Онлайн-патент	Да	Нет	Нет
Экспресс-тендер	Да	Нет	Нет
ЭДО, ЭЦП, ЭНО	Да	Нет	Нет
Консалтинг	Да	Нет	Нет
Гарант-коннект	Да	Нет	Нет
Гарант-Диск	Да	Нет	Нет
Индивидуальная новостная лента	Да	Нет	Нет
Усеченные базы	Нет	Да	Да
Стоимость популярных комплектов	90-130т.р.	120-150т.р.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



Кафедра Экономики и Менеджмента
ФГБОУ РГУ им. А. Н. Косыгина

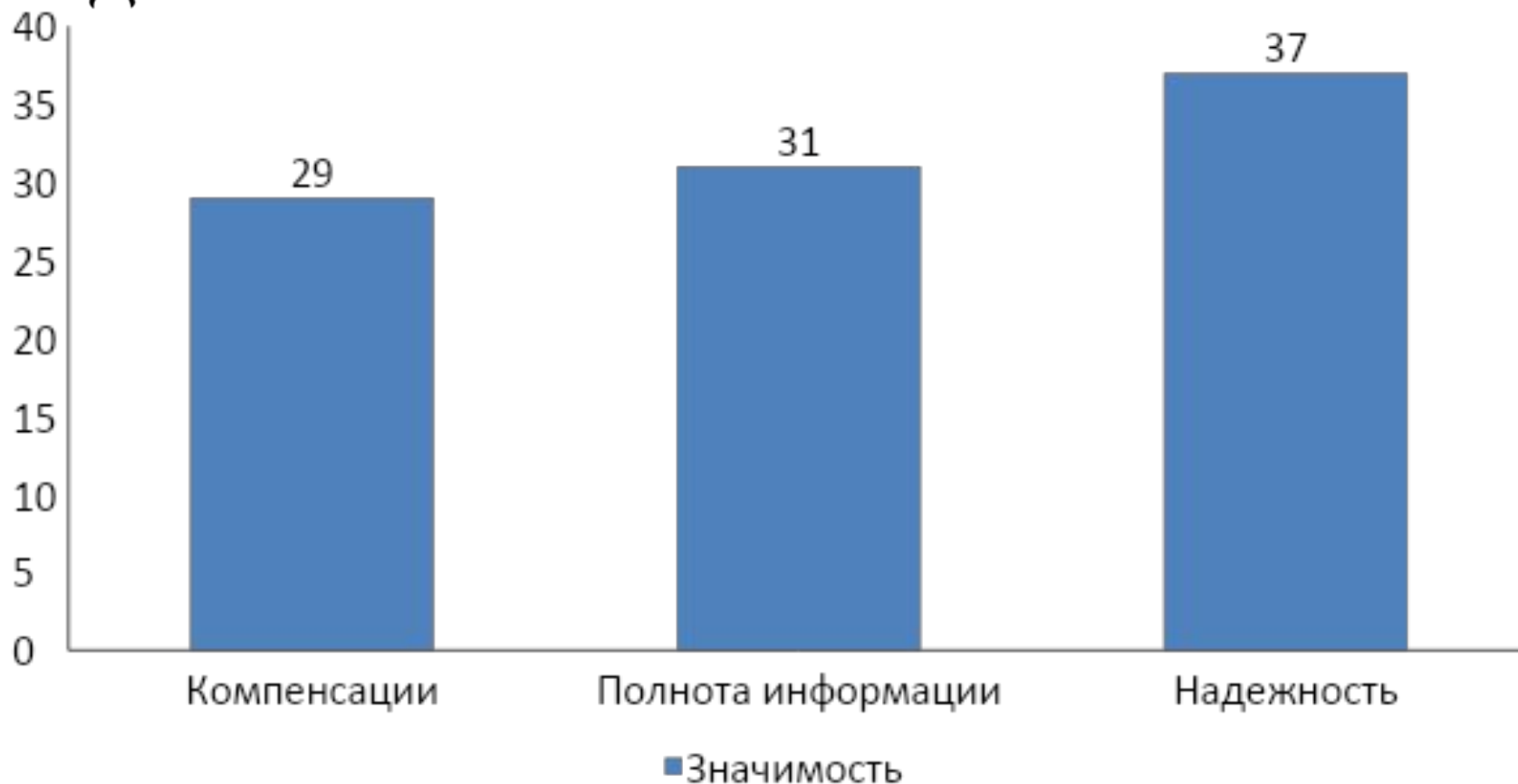
Анализ значимости точек контакта до момента

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

