

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/178949>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Введение в бизнес

Оглавление

Введение 3

1 Анализ рынка и обоснование спроса на товар 5

1.1 Рынок «умных товаров» и тренды их развития 5

1.2 Описание товара 6

2 Стратегия вывода продукта на рынок 8

2.1 Ценовая стратегия 8

2.2 Ассортиментная стратегия 9

2.3 Стратегия сбыта 9

2.4 Стратегия продвижения 10

2.5 Организационный план проекта вывода продукта на рынок 11

2.6 Разработка бюджета проекта 12

Заключение 16

Список литературы 18

Приложение 1 19

Введение

Актуальность работы обусловлена особым спросом на новые проекты в сфере спорта, развлечений, туризма. Именно в этих отраслевых сегментах представляется сложным учесть все факторы влияния и спрогнозировать эффективность нового проектного решения.

Создание нового направления или сегмента в сфере услуг не всегда успешно чаще из-за отсутствия глубокой проработки плана. Однако, в России сфере услуг имеет еще очень много незаполненных ниш, что увеличивает шансы на успех для новых инициатив и новаторских идей. Поэтому представляется важным и актуальным исследовать возможность реализации нового проекта именно в данной области.

Цель исследования – осуществить анализ процесса вывода нового продукта на рынок на примере «умной системы сна».

В соответствии с поставленной целью, предполагается решить ряд задач:

- представить предпроектный анализ - провести анализ рынка текстильной продукции в России;
- разработать новый проект вывода нового продукта на рынок на примере «умной системы сна» с маркетинговым и производственным планом.

Многие исследователи, ученые, маркетологи посвятили свои труды данной тематике и изучали разные аспекты вывода новых продуктов и услуг на рынок. Поэтому по данному вопросу много исследований, которые заложены в основу этой работы.

Предметом исследования являются процесс разработки проекта вывода нового продукта на рынок.

Объект исследования – «умная система сна».

Практическая значимость исследования заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию процесса вывода новых продуктов на рынок.

В качестве исследовательской базы используются:

- нормативно-правовые акты,
- отраслевые отчеты,
- научные исследования и публикации,
- данные из открытых источников в Интернете.

Структура работы обусловлена ее сложностью и представлена двумя главами, шестью параграфами, заключением и списком литературы.

1 Анализ рынка и обоснование спроса на товар

1.1 Рынок «умных товаров» и тренды их развития

В последние годы цифровизация охватывает все наши жизненные потребности. Не остаются в стороне и бытовые технологии. Много усилий в этом направлении предпринимается разными компаниями, которые предлагают потребителям самые разные «умные» решения.

Текстиль и предметы для сна также могут быть «умными».

В категорию умных матрасов попадают самые разные приспособления для сна, имеющие особые качества или нестандартные способности. Условно их делят на несколько групп:

«Умные» изделия с эффектом памяти формы. По сути это обычный анатомический матрас, способный принимать форму тела спящего. Снижает нагрузку на позвоночник, способствует хорошему кровообращению и лучшему засыпанию.

Матрас-гаджет. Изделие, оснащенное разнообразными электронными устройствами – будильником, часами, радиоприемником, фонариком для ночного чтения.

Массажный матрас. Приспособление с электронной начинкой, способное выполнять механический массаж, магнитотерапию и термотерапию. Имеет пульт и блок управления, работает от сети. Подходит для людей, ведущих малоподвижный образ жизни, имеющих проблемы с позвоночником или страдающих от расстройств сна.

Интеллектуальный матрас с датчиками, нацеленный на улучшение качества сна и комфортное пробуждение. Имеет самые разные полезные функции, которые пользователь может программировать с помощью смартфона или специального дистанционного пульта.

Рынок «умных» товаров стремительно растет. Сегодня в ассортименте практически каждого производителя можно увидеть товары с «умными» системами или решениями. Это позволяет обеспечить интерес целевой аудитории и добиться повышения продаж.

Именно поэтому ввод новинкой в данной категории можно считать своевременным и целесообразным.

Список литературы

1. Баранчев В. П. Управление инновациями: учебник. – М. :Юрайт , 2018. - 711 с.
2. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение. 3-е изд./И.С. Березин. - М.: Вершина, 2017.
3. Варакута С. А. Связи с общественностью. – М. : ИНФРА-М, 2017. – с. 25
4. Котлер Ф. Маркетинг по Котлеру: как создать, завоевать и удержать рынок. /Ф. Котлер, Пер с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016, С.153
5. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. - М.: ФиС, 2017
6. Чумиков А., Бочаров М., Тишкова М. PR в Интернете. – М., 2018. – с. 27
7. Буктейн Л. На свете нет ничего неосуществимого // Мобильные телекоммуникации. – 2010. - №6. – С.19-21
8. Ланговой А. Число пользователей Instagram достигло 200 млн <http://www.3dnews.ru/814146/>
9. Москаленко Г. Создание и размещение видеорекламы: пошаговый алгоритм для компаний // Электронный журнал «Коммерческий директор» <http://www.kom-dir.ru/article/469-razmeshchenie-videoreklamy>
10. Официальный сайт «YUNAN Mototour Russia» // <https://www.facebook.com/yunantour/>
11. Система аренды мотоциклов в США // <https://mmoto.tk/как-действует-система-аренды-мотоцик/>
12. Статистика глобального мотоциклетного рынка // <https://www.webike.com.ru/news/statistika-globalnogo-motocikletnogo-rynka-v-2018-godu/>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/178949>