

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/otchet-po-praktike/373366>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Реклама и PR

Резюме бизнес-плана 5
Характеристика компании 6
Характеристика нового товара 10
Исследование и анализ рынка 12
Маркетинговая стратегия и реклама 16
Методы стимулирования продаж 18
Организация послепродажного обслуживания клиентов 21
Формирование общественного мнения (PR) 24
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 26

ООО «Химпром» основано в 2003 году. Компания специализируется на разработке и внедрении инновационных химических реагентов и технологических решений для разных отраслей промышленности. «Химпром» не просто создает химический продукт, а открыто встречает современные вызовы и формирует условия для стабильной работы и устойчивого роста [4].

Направления деятельности компании:

- химические реагенты для водоочистки и промышленной водоподготовки;
- химические реагенты для нефтегазовой отрасли;
- химические добавки для строительной отрасли;
- кабельно-проводниковая продукция;
- химические реагенты для горнодобывающей отрасли;
- технологические вспомогательные средства для пищевой промышленности.

Научно-исследовательский центр ООО «Химпром» представлен лабораторным комплексом, оснащенным современным оборудованием ведущих мировых производителей, позволяющим выполнять исследовательские работы на высоком научно-техническом уровне, разрабатывать и адаптировать решения под индивидуальные условия и требования заказчика.

Химические реагенты компании «Химпром» отличаются высоким качеством и соответствуют строгим стандартам безопасности. Применение качественных химических реагентов является основой долговечной, безаварийной и эффективной работы.

Одним из направлений деятельности компании является разработка и внедрение химических добавок для сухих строительных смесей (ССС), бетонов, растворов и лакокрасочных материалов (ЛКМ). Данные химические добавки применяются в производстве СССР и ЛКМ для модификации выпускаемой продукции, придают ей специальные свойства, повышающие эффективность использования.

В 2021 году на базе НИЦ «Химпром» была организована лаборатория строительной химии, укомплектованная современным оборудованием. Это позволяет проводить исследовательские работы на высоком научно-техническом уровне и разрабатывать качественные химические добавки, технологические решения под индивидуальные условия и требования заказчика [3].

За это время на рынок было выведено более двадцати новых продуктов, которые успешно используют партнеры компании в производстве сухих строительных смесей. Производители СССР и ЛКМ развивают свое производство и зачастую находятся в поиске реагентов, которые смогут сделать их продукцию еще качественнее и удобнее в применении.

Направление компании «Химпром» активно развивается, предлагая рынку все больше решений. Отдел инновационных разработок, в ответ на запрос клиентов компании, предложил рассмотреть варианты производства и поставок микрокристаллической целлюлозы под задачи производителей сухих строительных смесей и лакокрасочных материалов.

В целом, применение реагента довольно широкое. Для того, чтобы разобраться, насколько масштабируемым будет проект по поставкам реагента, потребовалось проведение исследования рынка на предмет потребности других производителей в подобном решении.

Приведем внешний анализ с использованием SWOT-анализа (табл. 2).

Таблица 2 - SWOT-анализ

Возможности:

снизить слабые стороны и максимизировать возможности Угрозы:

увеличить силы и снизить возможности угроз

Сильные стороны:

расширить использованные возможности и силы компании 1. Репутация считается надежной и эффективной.

2. Соотношение цены-качества удовлетворяет запросам потребителей.

3. Высокий уровень профессионализма персонала. 1. Предоставление роста производства новых видов услуг.

2. Услуги двойного контроля качества.

Слабые стороны:

снизить слабые стороны и угрозы 1. Нет точного позиционирования на рынке.

2. Использование не до конца разработанной маркетинговой составляющей. 1. Использование неэффективной программы лояльности.

2. Снижение заинтересованности персонала на улучшение компании.

Соответственно, использование вышеизложенных возможностей будет возможности при следующих стратегиях:

- концентрированный рост произойдет посредством ввода новых товаров и услуг, вследствие чего некоторые конкуренты будут устранены;

- интегрированный и целенаправленный рост осуществится с использованием увеличения объемов производства и пересмотра кадрового резерва, вследствие чего вырастет прибыль и рентабельность;

- конкурентный рост будет наиболее эффективным в последствии расширения дифференциации товаров и услуг.

Далее следует оценить функциональные подсистемы внутренней среды. Прежде всего, раскроем факторы внутренней и внешней среды организации (табл. 3) [4].

Таблица 3 - Анализ внутренней среды

Среда Элементы

Оценка, балл

1 2 3 4 5

Кадровая среда

Вид управления, соответствие квалификации персонала, политика оплаты труда в сравнении с конкурентами +

Организационная среда Оптимальное распределения прав и обязанностей, взаимодействие структурных подразделений, функционирование значимости организационной среды +

Операционная среда Соответствие технологических требований конкурентным, использование современного оборудования +

Маркетинговая среда Рост сильных сторон предоставленных услуг, возможности выхода на новый рынок, соотношение заявленных услуг маркетинговым составляющим +

Финансовая среда Проведение политики повышения прибыльности, устранение дополнительных издержек, правильность ведения налоговой и кредитной составляющей +

Приведем внешний анализ с использованием PEST-анализа (табл. 4).

Таблица 4 - PEST-анализ факторов среды косвенного воздействия

№

Факторы среды

Оценки влияния на организацию направленности влияния Интегральная

1 2 3 4 5

Политические (P)

Политическая ситуация 3 +1 3

Изменение законодательства 3 -1 -3

Уровень развития правового регулирования экономики, 3 -1 -3

Налоговая политика 3 -1 -3

Итого 12 -2 -24
Экономика (E)
Общая характеристика эконо-мической ситуации 3 -1 -3
Курс национальной валюты 2 -1 -2
Уровень инфляции 3 -1 -3
Инвестиционный климат в отрасли 2 +1 2
Итого 10 -2 -20
Социум (S)
Демографические изменения 0 -1 0
Уровень безработицы 2 -1 -2
Социальная мобильность населения 2 +1 2
Активность потребителей 2 +1 2
Итого 6 0 0
Технология (Т)
Развитие производственных технологий 3 +1 3
Развитие Интернета и прочих дополнительных каналов связи 2 +1 2
Уровень автоматизации производства 3 +1 3
Итого 8 +3 24

Благодаря научному подходу в решении любых проблем, опираясь на инициативную, с высокой отдачей работу менеджеров, специалистов и рабочих всех трудовых коллективов, компания проводит режим расходования определенных видов ресурсов и добивается рентабельности производства [10].

Литература

1. Божук, С. Г. Маркетинговые исследования : учебник для вузов / С. Г. Божук. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021.
2. Голубков, Е. П. Маркетинг для профессионалов: практический курс : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Голубков. – Москва : Издательство Юрайт, 2019.
3. Наумов, В. Н. Стратегический маркетинг : учебник / В.Н. Наумов. — 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2020.
4. Рыжикова, Т. Н. Маркетинг: экономика, финансы, контроллинг : учебное пособие / Т. Н. Рыжикова. – Москва : ИНФРА-М, 2020.
5. Щепакин, М. Б. Экономика маркетинговой и рекламной деятельности : учебное пособие / М. Б. Щепакин, Э. Ф. Хандамова, В. М. Михайлова. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2021.

Интернет-ресурсы

6. Анализ рынка. Как провести? URL: <https://www.calltouch.ru/blog/chto-takoe-analiz-rynka-i-kak-ego-izuchit-samostoyatelno/> (дата обращения 10.04.2023)
7. Анализ рынка: виды, этапы, план. URL : <https://sales-generator.ru/blog/analiz-rynka/> (дата обращения 10.04.2023)
8. Исследование рынка и анализ спроса. URL : <https://www.kp.ru/guide/issledovanie-rynka.html> (дата обращения 10.04.2023)
9. ООО «Химпром». URL : <https://himprom-group.ru/> (дата обращения 10.04.2023)
10. Производство целлюлозы микрокристаллической оптом на экспорт. URL : <https://exportv.ru/zavod/cellyuloza-mikrokristallicheskaya-ot-proizvoditelya.html> (дата обращения 10.04.2023)

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/otchet-po-praktike/373366>