

ВЫПУСКНАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: «Разработка модели продвижения продукции торговой организации на маркетплейсах (на примере ООО «Торговый Дом КВТ»)»

Дополнительная образовательная программа: Маркетинг

Выполнил(а): Борисова А.А.

(Ф.И.О. слушателя)

Научный руководитель: Стельмах Е.Н.

к.э.н., доцент кафедры делового администрирования и рыночной аналитики Калужского филиала РАНХиГС

(ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Цель и задачи проекта

Объект исследования – деятельность ООО «Торговый Дом КВТ».

Предмет исследования- практика продвижения продукции торговой организации ООО «Торговый Дом КВТ».

Цель дипломной работы – разработать модель продвижения продукции ООО «Торговый Дом КВТ» на маркетплейсах, которая позволит компании увеличить объемы продаж и укрепить свои позиции на рынке.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- Изучить теоретические аспекты продвижения товаров на маркетплейсах .
- Провести анализ текущего положения ООО «Торговый Дом КВТ» на рынке и выявить потенциальные возможности и угрозы
- Разработать модель продвижения продукции на маркетплейсах
- Оценить эффективность предложенной модели и формулирование рекомендаций по ее практическому применению.

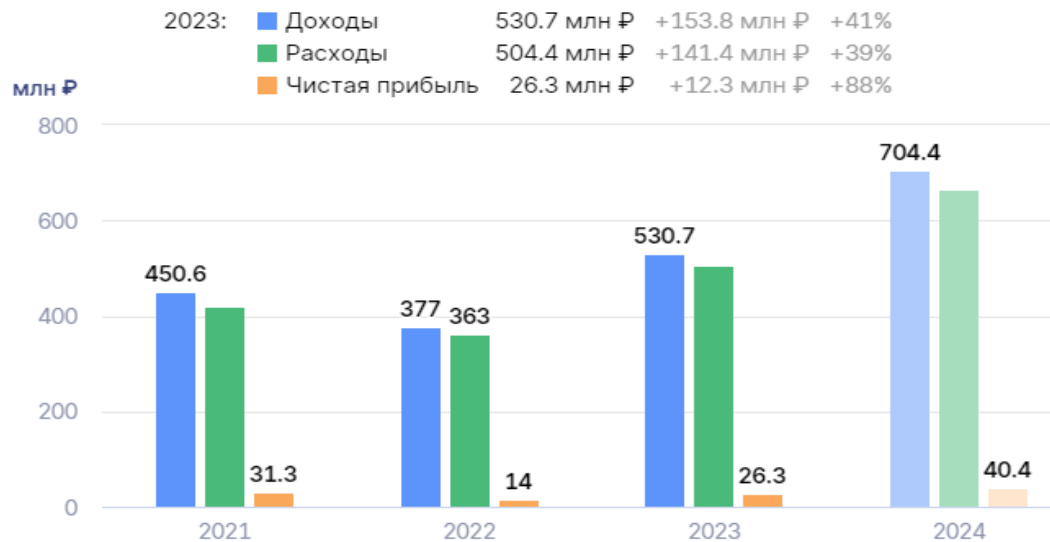


Торговый Дом «КВТ» — коммерческая организация, созданная для реализации и продвижения продукции электротехнического завода «КВТ», г. Калуга.

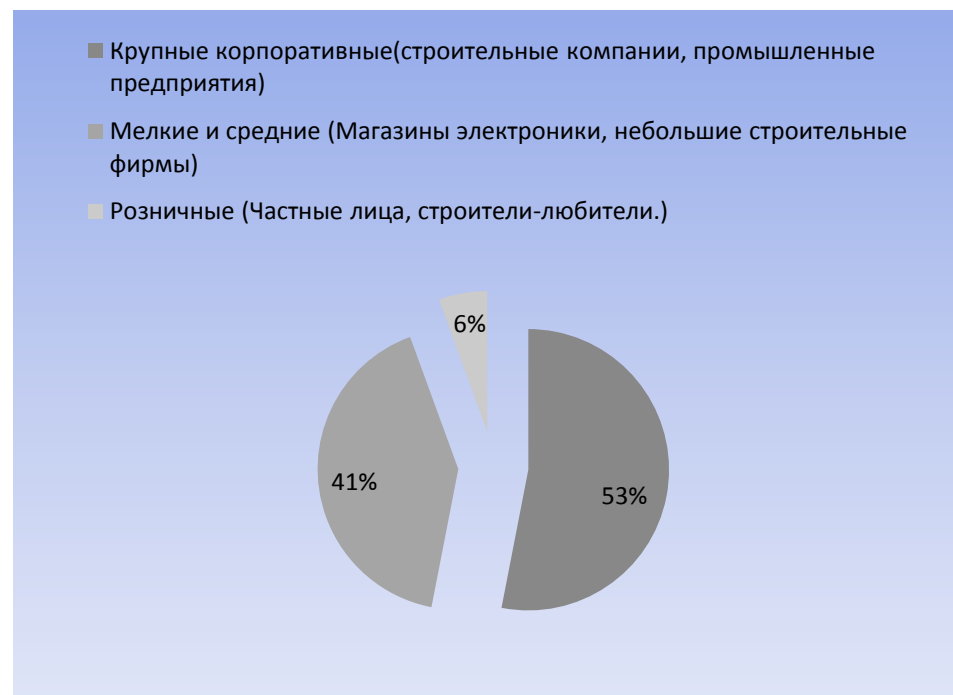
Наша миссия - Являясь экспертом в области поставок электротехнической продукции готовы решать задачи в обеспечении монтажных и производственных компаний.



Анализ деятельности ООО «Торговый дом КВТ»



Потребители ООО «Торговый Дом КВТ» ,% .



Матрица привлекательности McKinsey/ General Electric (GE) двух основных сегментов ООО «Торговый дом КВТ»

| | | | | |
|--|-----------------------|--------------------|----------------------|---|
| Привлекательность сегмента | Высокая (8-10 баллов) | 1 | 2 | Строительные компании, магазины электроники |
| | Средняя (4-7 баллов) | 4 | 5 | 6 |
| | Низкая (0-3 балла) | 7 | 8 | 9 |
| | | Низкая (0-3 балла) | Средняя (4-7 баллов) | Высокая (8-10 баллов) |
| Конкурентоспособность товара компании в сегменте | | | | |

Анализ стратегий ООО «Торговый дом КВТ» по Ансоффу:

| Рынок/продукт | Существующий продукт | Новый продукт |
|--------------------|---|-----------------------------|
| Существующий рынок | Стратегия проникновения <ul style="list-style-type: none"> • стимулирование дополнительных покупок существующим покупателям • увеличение доли рынка • привлечение покупателей от конкурентов • привлечение новых потребителей • поиск новых возможностей пользования | Стратегия развития продукта |
| Новый рынок | Стратегия развития рынка | Стратегия диверсификации |

Конкурентная среда компании

| Критерии конкурентоспособности | Влияние фактора | КВТ | ЭТМ | Русский свет | Все инструменты | ТДМ | Зетта |
|--|-----------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|
| Широта ассортимента | 3 | 10 | 10 | 10 | 10 | 7 | 5 |
| Ценовая политика | 3 | 10 | 10 | 8 | 9 | 9 | 7 |
| Уровень обслуживания | 3 | 8 | 8 | 8 | 8 | 7 | 5 |
| Месторасположение | 2 | 7 | 10 | 8 | 10 | 5 | 5 |
| Атмосфера в магазине | 1 | 6 | 8 | 7 | 4 | 6 | 4 |
| Качество представленных товаров | 1 | 9 | 8 | 7 | 7 | 6 | 4 |
| Оформление магазина | 2 | 6 | 7 | 6 | 6 | 5 | 4 |
| Лояльность к покупателю | 3 | 7 | 9 | 9 | 9 | 6 | 6 |
| Внешний вид персонала | 1 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Лояльность к бренду | 3 | 8 | 8 | 8 | 8 | 7 | 6 |
| Продвижение на маркетплейсе | 2 | 1 | 10 | 10 | 10 | 5 | 2 |
| Итоговая оценка конкурентоспособности | 24 | 7,500 | 8,875 | 8,292 | 8,458 | 6,583 | 5,208 |



SWOT-анализ ООО «Торговый Дом «КВТ»

| | |
|---|--|
| Сильные стороны <ul style="list-style-type: none">– Большая база постоянных клиентов– Высокий спрос на продукцию– Высокая квалификация и компетентность сотрудников– Широкий специализированный ассортимент | Слабые стороны <ul style="list-style-type: none">– Отсутствие развитых каналов сбыта– Неэффективная система мотивации персонала– Устаревшие технологии работы– Низкая эффективность рекламной кампании |
| Угрозы <ul style="list-style-type: none">– Ужесточение конкуренции на рынке– Нестабильная экономическая ситуация в стране– Изменение законодательства и торговых ограничений– Рост затрат на импорт и сырьё | Возможности <ul style="list-style-type: none">– Выход на новые рынки сбыта– Внедрение современных технологий– Проведение регулярных маркетинговых исследований– Улучшение имиджа компании через экологические инициативы |



OZON Seller

Пройдите регистрацию


Привяжем компанию к Ozon ID +3(74*)*****71 — номер будет нужен для входа в аккаунт и уведомлений

Страна регистрации
Россия

Тип организации
Самозанятый

- Силовые наконечники и гильзы
- Трубка термоусаживаемая
- Инструмент электромонтажный
- Изолированные наконечники
- Хомуты

Формирование информационного контента



конечник кабельный ТМЛ 10-8-5
медный луженый по ГОСТ

KBT

КВТ Кабельный наконечник 9 шт.

5 + 33 отзыва Задать вопрос

Единиц в одном товаре: 9 (48 Р./шт) 12 (39 Р./шт) **Выгода 19%**

О товаре [Перейти к описанию >](#)

| | |
|-----------------------|----------------------|
| Тип | Кабельный наконечник |
| Страна-изготовитель | Россия |
| Единиц в одном товаре | 9 |
| Цвет | Серебристый |

Распродажа 4 единицы осталось 13 дней до конца

427 Р с Ozon Картой

436 Р ~~436 Р~~ без Ozon Карты
48 Р за 1 шт

0 Р сегодня в Ozon Рассрочку
полном 436 Р в месяц

Добавить в корзину

Доставка завтра

Алексей К.

29 сентября 2024 ★★★★★

Давно использую эту фирму электро инструмента. Монтажникам рекомендую

Вам помог этот отзыв?

Информация о доставке

ул. Суворова, 126
Со склада Ozon, Московская Область >

Курьером Ozon
Послезавтра, 4 октября **149 Р**

Пункты выдачи
Послезавтра, 4 октября **Бесплатно**

Распродажа >
380 единиц осталось

14 дней до конца

Построение системы фулфилмент

Доставка со склада Ozon или FBO — самый простой и доступный способ начать продажи на маркетплейсе. В этом случае компании или предпринимателю не нужен собственный склад и транспортная служба, достаточно делать регулярные поставки на склады Ozon.

| | Продавец | Ozon |
|--------------------------------------|----------|------|
| Поставка товаров на склад | ✓ | |
| Размещение продукции на складе | | ✓ |
| Отслеживание заказов | | ✓ |
| Сборка и упаковка заказов | | ✓ |
| Доставка в ПВЗ или до дверей клиента | | ✓ |
| Выдача товара покупателю | | ✓ |

Запуск рекламной кампании



Акции

От Ozon | Мои акции | Доступные 40 | **Участвую** | Не участвую | Завершённые

Декабрь | Январь

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

Финальная распродажа года. Хиты
Финальная распродажа года. СуперХиты
Хиты Чёрная пятница + Финальная распродажа года
Суперхиты Чёрная пятница + Финальная распродажа года
Мегахиты Чёрная пятница + Финальная распродажа года

Глобальные акции

Продвигаем товары в поиске, рекламируем их по всем каналам, декорируем. Участие бесплатно

С 01.12.23 по 08.01.24 | Скидка на сток **Участвую**

Финальная распродажа года. Хиты

Участвует 891 товар Можно добавить **146 263 тов.**

1 546 Р с Ozon Картой

1 717 Р ~~3 990 Р~~ без Ozon Карты

Стало дешевле

Нажмите **Запустить**. Ваши товары начнут участвовать в аукционе по конкурентным ставкам.

Запуск кампании Вывод в топ

Оплата за клики

Название кампании
Вывод в топ

Товары в кампании
40 **Добавить товары**

Бюджет Автостратегия

Недельный бюджет, Р
13 000

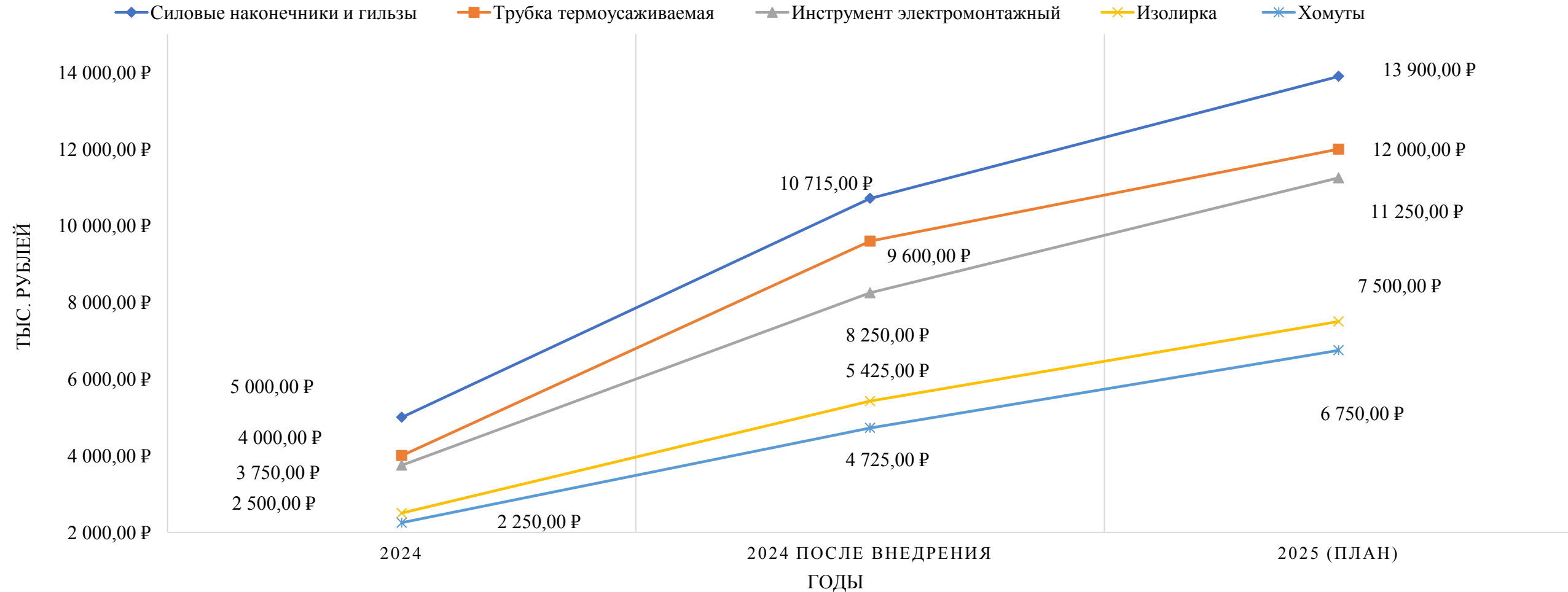
Минимальный бюджет — от 7 000 Р

Как работает вывод в топ

Товары в топе продвигаем на первых двенадцати позициях в поисковой выдаче. Вы платите только за переходы на вашу карточку

[Узнать больше](#)

РАСЧЁТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ





Спасибо за внимание!



ТОРГОВЫЙ ДОМ КВТ

Я не тружусь более для настоящего,
я тружусь для будущего.

Никола Тесла

www.kvt-electro.ru