

ВЫПУСКНАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА

Дзевенис Ольга Владимировна

**Разработка стратегии продвижение бренда
ООО «ЮФ «Дзевенис и партнеры» на
российском рынке как
клиентоориентированной компании,
обеспечивающей надежную правовую
защиту бизнеса**

Научный руководитель:

к.соц.н., доцент кафедры маркетинга ВолГУ

Нестерова Анна Геннадиевна

Дзевенис и партнеры

юридическая фирма

Общество с ограниченной ответственностью «Юридическая фирма «Дзевенис и партнеры» оказывает юридические и бухгалтерские услуги субъектам МСП на территории РФ.

Юридический и почтовый адрес:
400131, г. Волгоград, пр. им. В.И. Ленина, 56
А телефон/факс (8442) 26-86-84,
сайт: dzevenis.ru;ъ
e-mail: dzeveniscorp@yandex.ru.

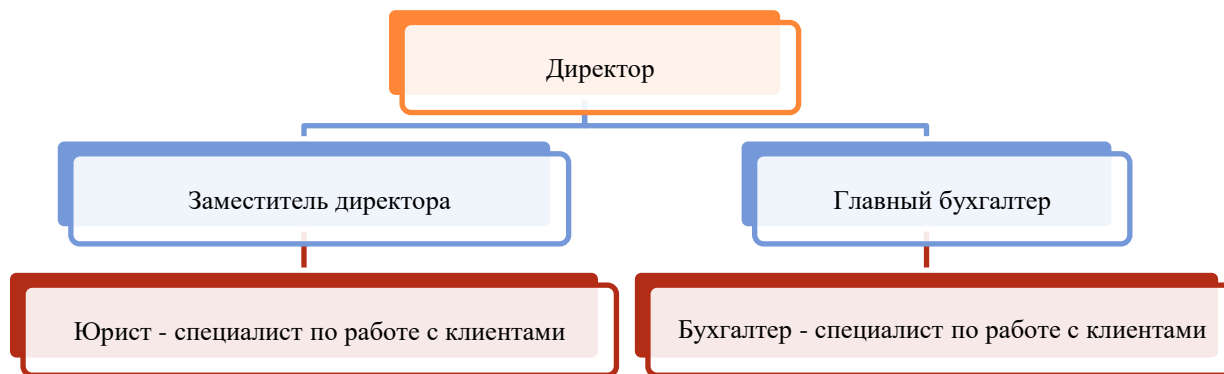
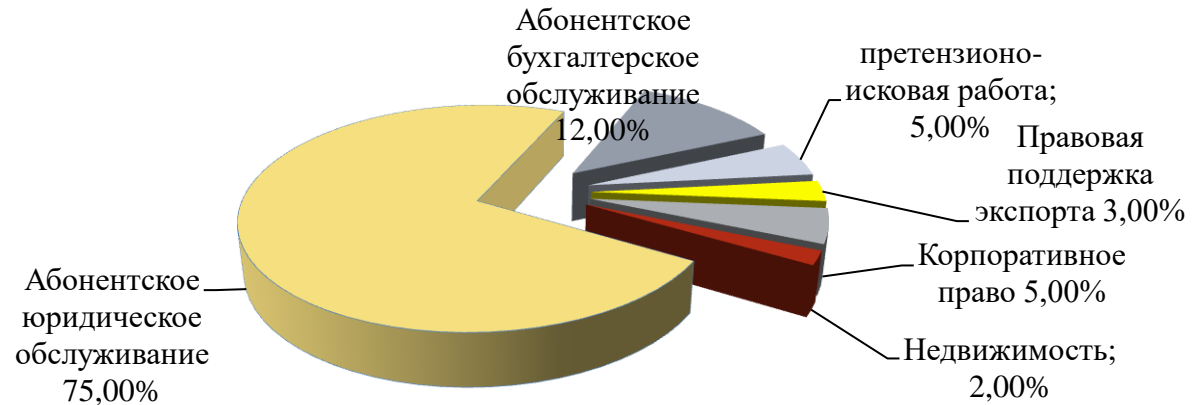


Рис. 1 - Линейно-функциональная структура управления ООО «ЮФ «Дзевенис и партнеры»

АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Рис. 2 – Удельный вес ассортиментных групп в общем объеме реализации услуг



ПРОДВИЖЕНИЕ

Рис. 3 – Сайт компании



SWOT-анализ

Таблица 1

	<p style="text-align: center;"><u>Возможности</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • востребованность в правовом сопровождении; • доступ в судебный процесс только для юристов. • развитие цифровых технологий для решения задач; • востребованность в правовой поддержке экспорта. 	<p style="text-align: center;"><u>Угрозы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • географическая удаленность (разница во времени). • конкуренция • возможное замедление или выход из клиентской базы клиентов; • пандемия коронавируса тормозит развитие бизнеса как абонентов – клиентов компании, так и экспорт.
<p style="text-align: center;"><u>Сильные стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • высокая квалификация специалистов; • наработанный опыт; • налаженные связи, постоянные клиенты; • налаженная система оказания дистанционной поддержки 	<p style="text-align: center;"><u>СИВ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • расширение клиентской базы абонентов B2B • продвижение в сфере экспортных сделок; • развитие интереса к бренду компании путем задействования сайта и социальных сетей. 	<p style="text-align: center;"><u>СИУ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • выделение направлений для неабонентов; • предложение услуг, востребованных в период кризиса; • система юридической поддержки (24/7);
<p style="text-align: center;"><u>Слабые стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • отсутствие рекламы, • незнание о компании экспортеров • недостаток сотрудников • неавтоматизированная система управления бизнес-процессами. 	<p style="text-align: center;"><u>СЛВ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • продвижение бренда путем использования рекламы в сети Интернет • расширение штата; • внедрение системы CRM.. 	<p style="text-align: center;"><u>СЛУ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • продвижения направлений деятельности компании с использованием сети Интернет • настройка схемы быстрого взаимодействия с клиентами;

РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ЮФ «ДЗЕВЕНИС И ПАРТНЕРЫ»

Предлагаемая стратегия: стратегия проникновения

Цель стратегии: проникновение на рынок посредством активного продвижения бренда компании целевым аудиториям.

		Описание продукта	
		существующий продукт	новый продукт
Описание рынка	существующий рынок	стратегия проникновения	стратегия развития продукта
	новый рынок	стратегия развития рынка	стратегия диверсификации

Рис. 4 - Матрица И. Ансоффа «Продукт – Рынок»

Условия для успешной реализации стратегии:

1. Существующий товар не достиг своего предела покрытия рынка — имеет источники роста с точки зрения дистрибуции и охвата целевой аудитории.
2. Доля существующих потребителей может быть увеличена.
3. Есть возможность захвата доли рынка у других игроков за счет наличия конкурентного преимущества товара компании.
4. Существует экономия от масштаба.
5. Компания имеет возможности к инвестировать в развитие бизнеса..

МЕРОПРИЯТИЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ЮФ «ДЗЕВЕНИС И ПАРТНЕРЫ»

1. Проведение текущего **анализа бизнес-процессов** компании и поиск путей их оптимизации
2. Автоматизация рутинных процессов, **внедрение системы CRM** в работу компании
3. Введение **новой должности, заключение договоров** на оказание услуг с внештатными специалистами.
4. **Обновление сайта** компании, внешняя и внутренняя **оптимизация сайта**
5. Создание пабликов **в социальных сетях**
6. **Продвижение в интернет-сети**

Бюджет затрат на проект, тыс. руб.

№ п/п	Наименование составной части затрат	Период		
		2021 г.	2022г.	2023 г.
1	Внедрение системы CRM Юрайт 24	63,36	63,36	63,36
2	Оплата труда нового сотрудника	591,5	591,5	591,5
3	Вознаграждения по договорам на оказание услуг	360,00	360,00	360,00
4	Модернизация сайта	100, 00	0,00	0,00
5	Закупка мебели, оргтехники и ПО	50,00	0,00	0,00
6	Интернет-продвижение	240,00	240,00	240,00
	Всего	1404,86	1254,86	1254,86

Таблица 3

Денежные потоки по проекту, тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Годы реализации		
		2021 г.	2022 г.	2023 г.
1	Приток денежных средств 20%	1533,6	1840,32	2208,38
2	Отток денежных средств	1404,86	1254,86	1254,86
2.1	Внедрение CRM-Юрайт24	63,36	63,36	63,36
2.2	Оплата труда	591,5	591,5	591,5
2.3	Вознаграждения по договорам на оказание услуг	360	360	360
2.4	Модернизация сайта	100	0	0
2.5	Закупка мебели, оргтехники и ПО	50	0	0
2.6	Интернет-продвижение	240	240	240
2.7	Налоги	46,01	55,21	66,25
4	Чистые денежные потоки	82,73	550,25	907,27
5	Накапливаемые ЧДП	82,73	632,98	1540,25
6	Ежегодные дисконтированные платежи	69,54	448,85	933,09
7	Чистая дисконтированная стоимость	69,54	518,39	1451,47

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ (ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ)

- Усиление юридической защиты субъектов рынка
- Правовая поддержка экспорта
- Повышение правовой грамотности субъектов МСП
- Создание дополнительных рабочих мест и дополнительный доход в региональный бюджет
- Охрана жизни и здоровья граждан и др.