

Совершенствование системы управления маркетинговой деятельностью в современной организации

автор:

Чащин А.Б.

научный руководитель:

Климов А.В.

Цель, задачи и актуальность исследования.

- *Цель: разработка комплекса маркетинга для НОУ Краевая Автошкола ВОА*
- *Задачи:*
 - *раскрыть сущность формирования комплекса маркетинга;*
 - *изучить теоретические аспекты маркетинга;*
 - *выявить возможные стратегии повышения эффективности маркетинговой деятельности;*
 - *выявить актуальные вопросы деятельности предприятия на современном этапе;*
 - *анализировать современное состояние НОУ Краевая Автошкола ВОА;*
 - *разработать конкурентные стратегии предприятия на базе комплекса маркетинга*
- *Актуальностью является определение потребности покупателей и мобилизации ресурсов фирмы для удовлетворения этих потребностей.*

Объект и предмет исследования.

- **Предметом исследования** работы является разработка комплекса маркетинга.
- **Объектом исследования** является деятельность НОУ Краевая Автошкола ВОА. Лицензия № А-000881.

Матрица конкурентных стратегий Портера

ТИП КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Низкие издержки

Дифференциация

Ориентация
на весь рынок

Стратегия лидерства по издержкам

Стратегия широкой дифференциации

Стратегия оптимального соотношения издержек и потребительской ценности

Ориентация
на отдельный сегмент

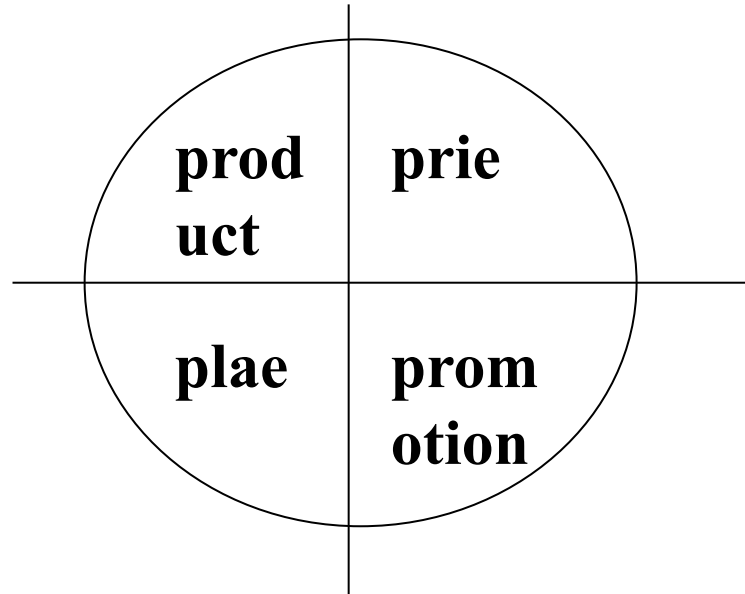
Сфокусированная стратегия низких издержек

Сфокусированная стратегия дифференциации

ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК

Внутренние факторы маркетинга

- *1 – product (товар); 2 - price (цена); 3 – place (место продажи);*
- *4 – promotion (стимулирование сбыта)*



Общая характеристика объекта:

*НОУ Краевая Автошкола ВОА – это образовательное учреждение .
Юридический адрес предприятия: Россия, г. Горняк ул. Ленина 25б;*

- Основной вид деятельности – подготовка водителей категории А, Б;*
- Основные цели :*
- - наиболее полное удовлетворение потребностей граждан в образовательных услугах в области профессиональной подготовки водителей автомобилей;*
- - обучение Правилам дорожного движения, основам безопасных приемов вождения;*
- - проведение мероприятий по пропаганде безопасности дорожного движения;*
- - исследование проблем профессиональной подготовки будущих водителей в педагогической теории и практике;*
- - выявление и обоснование факторов, обеспечивающих необходимость повышения качества подготовки водителей транспортных средств;*
- - разработка модели профессиональной подготовки водителей в автошколе;*
- - содействие мероприятий по пропаганде безопасности дорожного движения.*

Расчет и оценка показателей ликвидности организации

Показатель	Формула расчета	Нормативное значение	На начало года	На конец года	Абсол. отклонен.	Темп роста, %
К абсол лик	$(ДС+КФВ)/КО$	$\geq 0,25$	0,31	1,46	1,15	470,9
К срочн. лик	$(ДС+КФВ+ДЗ)/КО$	≥ 1	0,516	1,84	1,324	356,5
К текущ. лик	ОА/КО	≥ 2	1,19	2,48	1,29	208,4
К обес. СОС	СОС/ОА	$\geq 0,1$	0,159	0,597	0,438	375,4

Относительные показатели ликвидности НОУ Краевая автошкола ВОА за 2013-2014 гг.

Показатель	2013г.	2014 г.	Изменение (+,-)	Рекомендуемая величина
1. Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)	1,29	1,31	+0,02	1,0-2,0
2. Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	0,51	0,34	-0,17	0,8-1,0
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,01	-0,03	0,1-0,4

Расчет показателей рентабельности деятельности предприятия

Показатель	Формула расчета	На начало года	На конец года	Абсол отклонение	Темп роста, %
R продаж по прибыли от продаж	П продаж/ВР	0,375	0,35	-0,025	93,33
R продаж	Пчист/ВР	0,3	0,28	-0,02	93,33
R осн деят	Пчист/Себ	0,48	0,43	-0,05	89,5
R активов	ЧП/ВБ	0,521	0,37	-0,151	71
R собств капитала	ЧП/СК	0,65	0,44	-0,21	67,69
R произв деят	П продаж/ (ОС + З)	1,358	1,198	-0,16	88,21
Период окупаемости СК, лет	СК/ЧП	1,538	2,27	0,732	147,59

Имеющиеся данные из формы 2 для проведения расчётов, тыс. руб.

Показатель	На начало года	На конец года
Выручка от реализации	800	1000
Себестоимость	500	650
Прибыль от продаж	300	350
Чистая прибыль	240	280

Аварийность на дорогах за 2013-2014 годы

годы	Общее Число ДТП	Число ДТП по вине водителей	Число ДТП с участием пешеходов	Число ДТП с участием детей- пешеходов
2013	204068	179017	62647	8964
2014	199720	175862	26050	8719

Пути повышения качества подготовки водителей

- создание благоприятных условий для вовлечения молодежи в регулярные занятия по автоделу;
- обучение Правилам дорожного движения, основам безопасных приемов вождения;
- оказание содействия гражданам в совершенствовании навыков управления автомобилем, в осуществлении технического обслуживания автомобиля;
- проведение мероприятий по пропаганде безопасности дорожного движения;
- исследование проблем профессиональной подготовки будущих водителей в педагогической теории и практике;
- выявление и обоснование факторов, обеспечивающих необходимость повышения качества подготовки водителей транспортных средств;
- разработка модели профессиональной подготовки водителей в автошколе;
- содействие мероприятий по пропаганде безопасности дорожного движения:

Итог

Анализируемое предприятие имеет устойчивое финансовое положение, у него есть собственные оборотные средства, что является минимальным условием финансовой устойчивости.

В структуре капитала преобладают собственные источники финансирования, отмечаем динамику их роста, к концу года объект лишь на 15 % зависит от заемных средств в виде текущих займов, собственные средства занимают в структуре 85 %. Долгосрочные обязательства не привлекаются, растут текущие обязательства.

Предприятие является в полной мере платежеспособным, об этом свидетельствует коэффициент текущей ликвидности, равный 2,48 на конец года. Следовательно, объект в состоянии своевременно погасить все краткосрочные обязательства за счет реализации части оборотного имущества, риска просрочки платежа по кредиту не существует.

Методы улучшения деятельности предприятия

*Постоянно повышать качество услуг, которое
может осуществляться по следующим
направлениям:*

- привлечение специалистов в области маркетинга;*
- реклама продукции;*
- мотивация труда сотрудников;*
- улучшение организации работы персонала.*



Спасибо за внимание!