

## РЕФЕРАТ

Дипломная работа Булановой А.Ю. на тему: Направления повышения эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия (на примере ОАО «ГЗЛиН»)

Дипломная работа: 81 с., 5 рис., 39 табл., 41 источ., 7 прил.

SWOT-АНАЛИЗ, PEST-АНАЛИЗ, МОДЕЛЬ ПОРТЕРА, КОРРЕЛЯЦИОННО - РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ, ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ, ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГА, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Объект исследования – ОАО «Гомельский завод литья и нормалей»

Предмет исследования – направления повышения эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия ОАО «ГЗЛиН».

Цель дипломной работы – разработка основных направлений повышения эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия ОАО «ГЗЛиН».

При выполнении работы использованы факторный анализ, модель Портера, SWOT-анализ, PEST-анализ, корреляционно-регрессионный анализ.

В ходе работы проведён анализ микросреды предприятия ОАО «ГЗЛиН», который выявил сильные и слабые стороны предприятия. Исследована макросреда предприятия. Это позволило выявить ключевые внешние факторы, влияющие на деятельность предприятия, такие как государственная политика, экономические условия, социальные изменения и технологические тенденции.

Результатами выполнения дипломной работы явились рекомендации по направлению повышения эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия.

В результате внедрение предложенных мероприятий: повышения эффективности маркетинговой деятельности посредством размещения рекламной голограммы на выставках, размещение рекламы кормоуборочного комбайна ОАО «ГЗЛиН» на цифровом билборде 3D, создание интерактивных 3D модели на сайте ГЗЛиН, позволит предприятию получить дополнительную прибыль в размере 1 090 575,4 руб.

Автор работы подтверждает, что приведённый в ней расчётно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источник теоретические, методологические и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их автор.