

РЕФЕРАТ

Дипломная работа Прохоренко Е. Г. на тему: Направления повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятия (на примере филиал «Гомельская ТЭЦ-2» РУП «Гомельэнерго»)

Дипломная работа: 108 с., 2 рис., 40 табл., 69 источника, 12 прил.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ МАРКЕТИНГ, КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА, ТЭЦ, PEST-АНАЛИЗ, SWOT-АНАЛИЗ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, CRM-СИСТЕМА, СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА, ЭКСПОРТ ТЕПЛОЙ ЭНЕРГИИ

Объект исследования – филиал «Гомельская ТЭЦ-2» РУП «Гомельэнерго».

Предмет исследования – маркетинговая деятельность промышленного предприятия.

Цель работы – разработка направлений повышения эффективности маркетинговой деятельности филиала «Гомельская ТЭЦ-2».

При выполнении работы использованы методы экономико-статистического анализа, PEST-анализ, SWOT-анализ, модель пяти сил конкуренции Портера.

В процессе работы проведены анализ производственно-хозяйственной и маркетинговой деятельности предприятия, оценка конкурентоспособности, анализ макросреды и энергетического рынка Республики Беларусь.

В ходе выполнения дипломной работы выявлены недостатки в организации маркетинговой деятельности: отсутствие маркетинговой службы, низкий бюджет коммуникаций, высокая дебиторская задолженность, отсутствие CRM-системы, слабая платежная дисциплина по каналу ЖКХ, зависимость от внутреннего рынка.

Результатами выполнения дипломной работы явились три мероприятия: создание службы маркетинга и внедрение CRM-системы; разработка программы стимулирования сбыта; выход на рынок тепловой энергии приграничных регионов России.

Внедрение предложенных мероприятий позволит предприятию получить дополнительную прибыль в размере 19 304 257 руб. в год.

Автор работы подтверждает, что расчетно-аналитический материал объективно отражает исследуемый процесс, а все заимствования сопровождаются ссылками на авторов.

