

ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА «EDDISON» Г. ВЛАДИВОСТОК

Кузина А.Е. Email: Kuzina630@scientifictext.ru

*Кузина Анастасия Евгеньевна – студент,
кафедра международного маркетинга и торговли,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, г. Владивосток*

Аннотация: актуальным вопросом развития современной рекламы является формирование системы точного научного подхода к ее разработке, который является достаточно необходимым для выяснения сущности различных видов рекламы с целью ведения эффективной рекламной деятельности. В данной статье рассмотрен практический аспект рекламной деятельности предприятия на примере рекламного агентства «Eddison». Предложены рекомендации по совершенствованию рекламной деятельности. Сделаны выводы об эффективности реализации предложенных мероприятий.

Ключевые слова: реклама, рекламное агентство, проектные мероприятия, маркетинговые исследования, анализ.

PRACTICAL ASPECT OF ANALYSIS OF ADVERTISING ACTIVITY ON THE EXAMPLE OF THE ADDICTIVE ADVERTISING AGENCY IN VLADIVOSTOK

Kuzina A.E.

*Kuzina Anastasia Evgenievna – Student,
DEPARTMENT OF INTERNATIONAL MARKETING AND TRADE,
VLADIVOSTOK STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS AND SERVICE, VLADIVOSTOK*

Abstract: the current issue of the development of modern advertising is the formation of a system of an exact scientific approach to its development, which is sufficiently necessary to elucidate the essence of various types of advertising in order to conduct effective advertising activities. In this article, a practical aspect of the company's advertising activities is considered, using the example of the Eddison advertising agency. Suggested recommendations for improving advertising activities. Conclusions are drawn about the effectiveness of the proposed activities.

Keywords: advertising, advertising agency, project activities, marketing research, analysis.

УДК 658.8

Развитие производственных процессов и усиление конкуренции на всех рынках стимулирует субъектов хозяйственной деятельности к разработке проектных рекомендаций по привлечению и удержанию потенциальных клиентов. Одним из наиболее эффективных способов достижения желаемой доли рынка является использование рекламных инструментов при формировании коммуникационной деятельности предприятия.

На сегодняшний день реклама используется практически во всех аспектах жизнедеятельности предприятия. Этим определяется необходимость формирования основных ее целей:

- продвижение компании относительно основных целевых групп;
- распространение информации о компании, предоставление данных об ее истории, достижениях, основных партнерах и клиентах;
- продвижение товара и предоставление основной информации о нем основным целевым группам;
- формирование мотивов и стимулов для приобретения товара или услуги организации;
- реклама формирует дополнительное положительное влияние на приобретение товара, тем самым увеличивая возможности службы сбыта предприятия;
- формирование лояльного отношения реальных и потенциальных потребителей к организации;
- поддержание и формирование положительных эмоций у потребителей компании, и укрепление мнения относительно того, что они сделали правильный выбор;
- распространение информации относительно дополнительного сервиса, то есть о том, что компания заботится о своих потребителях и после того, как они купили товар;
- предоставление основной информации относительно достижений и новинок компании, тем самым увеличивая возможности формирования положительного имиджа организации;
- демонстрация того, что предприятие четко и безусловно выполняет все возложенные на нее обязательства [1].

Применение маркетинговых коммуникаций в развитии предпринимательской деятельности – эффективный способ формирования конкурентоспособности и позиционирования предприятий

рекламной сферы, что особенно актуально в условиях усиливающейся конкуренции на отечественном рынке.

Рекламное агентство «Eddison» работает на рынке с 1997 г. За это время компания успела стать надежным партнером многих предприятий, о чем говорит длительность истории его существования [3].

По состоянию на 2016 г. агентство является предприятием полного цикла, которое активно участвует в развитии рекламного рынка не только Дальнего Востока, но и России в целом. Агентство реализует ряд следующих услуг:

- Разработка дизайна
- Производство рекламных конструкций
- Размещение рекламных материалов на внешних поверхностях
- Продвижение в сети Интернет
- ВТЛ-инструменты
- Видео-реклама

Таблица 1. Рентабельность оказания услуг и рентабельность продаж, фондоотдача агентства Eddison, 2015-2016 гг.

Показатели	Период		Изменения	
	2015	2016	+/-	%
Выручка от реализации за вычетом НДС и др. аналогичных платежей, тыс. руб.	14 634	15 069	435	102,97
Полная себестоимость, тыс. руб.	13000	13230	230	101,77
Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	292,68	301,38	9	102,97
Прибыль от реализации, тыс. руб.	1 634	1 839	205	112,54
Рентабельность оказания услуг, % (стр.4/2)*100%	13%	14%	1%	x
Рентабельность продаж, % (стр.4/1)*100%	11%	12%	1%	x
Фондоотдача	0,02	0,02	0	x

Финансовое состояние компании можно охарактеризовать, как удовлетворительное.

Таблица 2. Динамика изменения затрат на маркетинг

Показатель	2015	2016	Изменение 2016 к 2015	
			(+,-)	(%)
Затраты на реализацию и маркетинг, в том числе:	354	354	0	0%
Наружная реклама	170	150	-20	-12%
Печатная реклама	20	20	0	0%
Интернет-продвижение	140	160	20	14%
Маркетинговые исследования	15	15	0	0%
Спонсорство	9	9	0	0%

Из анализа данных таблицы 2, можно сделать вывод, что затраты на наружную рекламу в 2016 г. снизились, тем не менее, затраты на интернет-продвижение увеличились на 14%.

Структура затрат на рекламу представлена на рисунке 1.

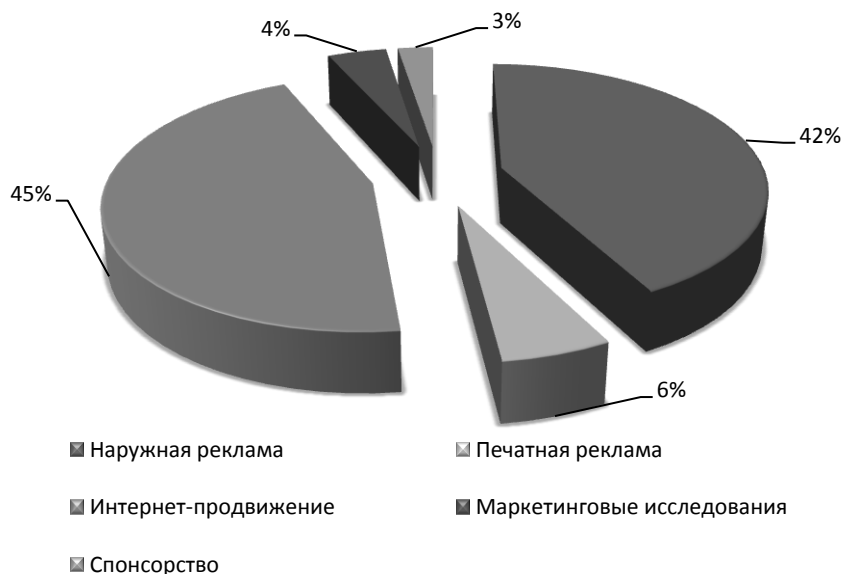


Рис. 1. Структура затрат на рекламу, 2016 г.

В структуре затрат на маркетинг наибольшую долю занимает Интернет-продвижение.

Для улучшения рекламной деятельности были предложены следующие проектные мероприятия:

разработку качественной рекламной кампании;

проведение ребрендинга сайта;

введение штатной единицы – специалиста по маркетингу.

На основании проведенной оценки эффективности реализации рекламной кампании были сделаны выводы об изменении следующих показателей:

Объем реализации увеличился на 452 тыс. руб.;

Совокупные постоянные (накладные) издержки увеличились на 384 тыс. руб.;

Чистая прибыль увеличилась на 68 тыс. руб.

Данные показатели говорят об эффективности реализации мероприятия.

На основании проведенной оценки эффективности проведения ребрендинга сайта были сделаны выводы об изменении следующих показателей:

Объем реализации увеличился на 150 тыс. руб.;

Совокупные постоянные (накладные) издержки увеличились на 45 тыс. руб.;

Чистая прибыль увеличилась на 105 тыс. руб.

Данные показатели говорят об эффективности реализации мероприятия.

На основании проведенной оценки эффективности введения новой должности были сделаны выводы об изменении следующих показателей:

Объем реализации увеличился на 301 тыс. руб.;

Совокупные постоянные (накладные) издержки увеличились на 240 тыс. руб.;

Чистая прибыль увеличилась на 61 тыс. руб.

Данные показатели говорят об эффективности реализации мероприятия.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что на основании данного анализа были сделаны выводы относительно деятельности рекламного агентства Eddison.

Для улучшения рекламной деятельности были предложены следующие проектные мероприятия:

разработку качественной рекламной кампании;

проведение ребрендинга сайта;

введение штатной единицы – специалиста по маркетингу.

Поставлена цель работы, которая заключалась в исследовании направлений организации рекламной деятельности и определении рекомендаций по ее совершенствованию на примере рекламного агентства «Eddison», достигнута.

Список литературы / References

1. Карацук О.С., Чибарев А.В. Перспективные направления развития собственной системы товародвижения торговых организаций // Торгово-экономический журнал, 2015. № 1. С. 31-40.

2. *Бортникова А.А.* Понятие Интернет-рекламы, ее особенности и виды // Маркетинг, маркетинговые исследования и технологии активных продаж, 2016. № 14. С. 29-36.
3. Рекламное агентство «Eddison». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eddison.ru/> (дата обращения: 05.06.2017).