

БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МАРКЕТИНГА, МЕНЕДЖМЕНТА,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КАФЕДРА «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ
ПРОЕКТАМИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

ДОПУЩЕНА К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

А.В. Авдиенок А.В. Авдиенок

РАСЧЕТНО-ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ
«Совершенствование фирменного стиля сельскохозяйственного
производственного кооператива имени И.П. Сенько»

Специальность 1–27 03 02 «Управление дизайн-проектами на промышленном
предприятии»

Обучающийся
группы 10508115

Руководитель

Л.А. Голод Л.А. Голод
(подпись, дата)

С.С. Полоник С.С. Полоник
(подпись, дата) д-р экон.наук, профессор

Консультанты:

по организационно-
экономическим вопросам
по организации
внешнеэкономической
деятельности

С.С. Полоник С.С. Полоник
(подпись, дата) д-р экон.наук, профессор

по графической разработке
проекта

А.В. Авдиенок А.В. Авдиенок
(подпись, дата)

по применению экономико-
математических методов и ЭВМ
по охране труда

В.В. Кожар В.В. Кожар
(подпись, дата)

А.А. Снарский А.А. Снарский
(подпись, дата)

Ответственный за нормоконтроль

Т.К. Савко Т.К. Савко
(подпись, дата)

Объем работы:

расчетно-пояснительная записка – 201 страниц

графическая часть – 14 листов

магнитные (цифровые) носители – 1 единиц

Минск 2020

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 201 с., 37 рис., 52 табл., 26 источников, 3 прил.

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ, РЕДИЗАЙН, ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ, ПРИБЫЛЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ПОТРЕБИТЕЛИ

Объектом исследования является сельскохозяйственный производственный кооператив имени И.П. Сенько.

Цель работы: совершенствование фирменного стиля предприятия СПК Имени И.П. Сенько в условиях изменившихся приоритетов современного общества и целевой аудитории. Привлечь большее количество потребителей и увеличить прибыль.

В процессе работы выполнен анализ показателей финансового состояния СПК имени И.П. Сенько, существующего фирменного стиля, влияния стиля на целевую аудиторию, то есть на потребителя, также выполнен анализ затрат на реализацию дизайн-проекта.

Анализ экономических показателей показал, что СПК имени И.П. Сенько финансово устойчиво. Основным направлением по достижению цели являлся редизайн фирменного стиля предприятия.

Был проанализирован существующий фирменный стиль, выявлены недостатки, которые были учтены в создании нового фирменного стиля. В проекте был разработан логотип, визитки, бланк документов, конверт, сувенирные майки, папки.

Была проведена оценка эффективности данного проекта, проанализированы риски проекта.

Результаты совершенствования фирменного стиля могут быть использованы предприятием в качестве инструмента повышения эффективности её деятельности и конкурентоспособности.

проекта.

ятельнос-
ективнос

метка
дителя с
пнении

17
26
66
57
87
00
00

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. История Дизайна [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://diplomba.ru> –Дата доступа: 03.03.2020.
2. Дизайн как составной элемент экономической системы и показатель уровня жизни [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://refleader.ru> – Дата доступа: 07.03.2020.
3. Сборник конференции «Человек. Общество. Культура. Социализация» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://www.bespu.ru> –Дата доступа: 07.03.2020.
4. . Использование экологичных материалов в дизайне [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://elibrary.ru>–Дата доступа: 07.03.2020.
5. Рекхэм, Н. СПИИН-продажи / Н. Рекхэм. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 311 с.
6. Глеб Лапшин. Обзор лучших современных техник продаж // Calltouchblog [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.calltouch.ru/obzor-luchshih-sovremennyh-tehnik-prodazh/> –Дата доступа: 16.03.2020.
7. Будковская, О. Управление продажами. Как построить систему продаж, которая реально работает / О. Будковская, А. Назаров. – СПб.: Питер. – 2016. –384 с.
8. Павличенко, Е. 17 технологий продаж / ЭдвансГруп[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://advance.ag/17-texnologij-prodazhi/> –Дата доступа: 24.03.2020.
9. Продвижение IT-компаний и IT-продуктов / «WEB-MACHINE» [Электронный ресурс]. –<https://www.web-mashina.com/prodvizhenie-IT-kompanij-prodvizhenie-IT-produktov-i-uslug> –Дата доступа: 24.03.2020
10. Солодар, М. Воронка продаж в интернете / М. Солодар. – М.: Эксмо, 2018. – 240 с.
11. Как продавать IT-услуги / Icondesignlab[Электронный ресурс]. – <http://blog.icodesignlab.com/ru/2018/kak-prodavat-IT-uslugi-sovetynachina=yush-hemu-sales-menedzheru/> –Дата доступа: 01.04.2020.
12. Шимкович, В. Карьера в IT / DOU.ua[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dou.ua/lenta/articles/sales-manager-posITion/> –Дата доступа: 03.04.2020.
13. Кулешова, А. Особенности продажи IT услуг и продуктов / Slideshare[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.slideshare.net/HannaKuleshova/IT-58241688> – Дата доступа: 04.04.2020.
14. Продажи в IT сфере: как продавать IT услуги / Яндекс. Дзен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/5d7374f7027a1500ae513266/prodaji-v-IT-sfere-kak-prodavat-IT-uslugi--nachinaiuscemu-sales-5d737ef079c26e00ae39cb30> –Дата доступа: 06.04.2020.
15. ACareerinITsales / «Thebalancecareers» [Электронный ресурс]. – Режим

- доступа: <https://www.thebalancecareers.com/IT-sales-jobs-2918253/> –Дата доступа: 06.04.2020.
16. Как продавать ИТ-аутсорсинг в США. Стратегия выхода на заветный рынок / Saleslabel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://saleslabel.com/kak-prodavaiT-autsorsing-v-ssha-strategiya>–Дата доступа: 07.04.2020.
 17. How to sell IT services and hardware / «The balance careers» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://www.thebalancecareers.com/IT-sales-jobs-2918253> –Дата доступа: 07.04.2020.
 18. 6 Secrets of Selling IT Services / Storagecraft[Электронныйресурс]. – Режимдоступа: <https://blog.storagecraft.com/6-secrets-selling-IT-services/> – Датадоступа: 11.04.2020.
 19. 9 Steps to Selling Your IT Services Business // Channelfutures [Электронныйресурс]. –Режимдоступа: <https://www.channelfutures.com/business-models/9-steps-to-selling-your-IT-services-business> –Датадоступа: 11.04.2020.
 20. Колотилов, Е. Продажи B2B. 101+ кейс / Е. Колотилов. – СПб.: Питер. – 2019. – 208 с.
 21. Колотилов, Е. Не давайте скидок! Современные техники продаж / Е. Колотилов. – СПб.: Питер. – 2019. – 145 с.
 22. Гурская, С. Управление продажами / С. Гурская. – Минск: Вышэйшая школа. – 2015. – 303 с.
 23. RFM and CLV: Using Iso-Value Curves for Customer Base Analysis [Электронныйресурс] – Режимдоступа: http://marketing.wharton.upenn.edu/documents/research/Rfm_clv_2005-02-16_accepted.pdf –Датадоступа: 12.04.2020
 24. RFM-анализ от А до Я // Yagla [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yagla.ru/blog/analITika/rfmanaliz/>– Дата доступа: 12.04.2020
 25. Перерва, А. Путь ИТ-менеджера. Управление проектной средой и ИТ-проектами / А. Перерва, С. Еранов, В. Иванова, С. Сергеев. – СПб.: Питер, 2016. – 317 с.
 26. Фредман, К. От Dell без посредников. Стратегии, которые совершили 69 революцию в компьютерной индустрии / М. Делл, К. Фредман. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 358 с.