

БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МАРКЕТИНГА, МЕНЕДЖМЕНТА, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КАФЕДРА «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ
ПРОЕКТАМИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

ДОПУЩЕНА К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
Н.П. Пономарёва
«25» 05 2021 г.

РАСЧЕТНО-ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ
«Разработка дизайн-проекта новой коллекции одежды на примере ООО
«Монтэра стиль»»

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

Обучающийся группы 10508116	<u>о.с.р.</u> (подпись, дата)	Я.В.Корейво
Руководитель	<u>Н.В.Жудро</u> 25.05.21 (подпись, дата)	Н.В.Жудро, канд.экон.наук, доцент
Консультанты:		
по организационно-экономическим вопросам	<u>Н.В.Жудро</u> 25.05.21 (подпись, дата)	Н.В.Жудро, канд.экон.наук, доцент
по организации внешнеэкономической деятельности	<u>Н.П.Буланова</u> 25.05.21 (подпись, дата)	Н.П.Буланова
по графическим вопросам	<u>Л.М.Булло</u> 15.05.21 (подпись, дата)	Л.М.Булло
по применению экономико- математических методов и ЭВМ	<u>В.В.Кожар</u> 15.05.21 (подпись, дата)	В.В.Кожар
по охране труда	<u>О.В.Абметко</u> 12.05.2021 (подпись, дата)	О.В.Абметко
Ответственный за нормоконтроль	<u>В.С.Чижевский</u> 15.05.21 (подпись, дата)	В.С.Чижевский

Объем работы:
расчетно-пояснительная записка – 139 страниц
графическая часть – 7 листов
магнитные (цифровые) носители – 1 единиц

Минск 2021

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 139 с., 13 рис., 29 табл., 16 источников, 3 прил.

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ, СОЗДАНИЕ ЭСКИЗОВ, ПРИБЫЛЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ПОТРЕБИТЕЛИ

Объектом исследования является ООО «Монтэра стиль», которое создало собственный бренд одежды под название Znwг (Zen and Wear).

Цель работы: создание дизайн-проекта новой коллекции одежды на примере ООО «Монтэра стиль» для развития бренда и привлечения целевой аудитории.

В процессе работы выполнен анализ показателей финансового состояния предприятия, существующих изделий, влияния концепции на целевую аудиторию и создание новых изделий.

Анализ экономических показателей показал, что бренд Znwг финансово устойчив. Основным направлением по достижению цели является создание новой и уникальной линии одежды.

Был проанализирован рынок, конкуренты, недавние изделия и сильные и слабые стороны, которые были учтены в создании новой линии одежды.

Была проведена оценка эффективности данного дизайн-проекта, проанализированы риски проекта.

Результаты создания новых изделий могут быть использованы предприятием в качестве инструмента повышения эффективности её деятельности, привлечения новых покупателей, повышать узнаваемость в fashion индустрии и увеличить конкурентоспособность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. История Дизайна [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://diplomba.ru> –Дата доступа: 18.05.2021
2. Дизайн как составной элемент экономической системы и показатель уровня жизни [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://refleader.ru> –Дата доступа: 18.05.2021
3. Сборник конференции «Человек. Общество. Культура. Социализация» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://www.bespu.ru> –Дата доступа: 18.05.2021
4. Использование экологичных материалов в дизайне [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://elibrary.ru>–Дата доступа: 07.03.2020.
5. Рекхэм, Н. СПИН-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: 18.05.2021
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-technologij-prodazhi/> –Дата доступа: 18.05.2021.
9. Дизайн одежды / «Studme» [Электронный ресурс]. – https://studme.org/332958/etika_i_estetika/dizayn_odezhdy –Дата доступа: 21.04.2021
10. Солодар, М. Воронка продаж в интернете / М. Солодар. – М.: Эксмо, 2018. – 240 с.
11. Как продавать бренд / Icondesignlab [Электронный ресурс]. – <http://blog.icondesignlab.com/ru/2018/kak-prodavati-IT-uslugi-sovetynachina=yush-hemu-sales-menedzheru/> – Дата доступа: 18.05.2021.
12. Шимкович, В. Карьера в IT / DOU.ua[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dou.ua/lenta/articles/sales-manager-posITion/> –Дата доступа: 18.05.2021.
13. Кулешова, А. Особенности продвижения бренда / Slideshare[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.slideshare.net/HannaKuleshova/IT-58241688> – Дата доступа: 18.05.2021.
14. Продажи в фешн индустрии: как продавать IT услуги / Яндекс. Дзен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/5d7374f7027a1500ae513266/prodaji-v-IT-sfere-kak-prodavati-IT-uslugi--nachinaiuscemu-sales-5d737ef079c26e00ae39cb30> –Дата доступа: 18.05.2021.
15. ACareerinITsales / «Thebalancecareers» [Электронный ресурс]. – Режим

- доступа: <https://www.thebalancecareers.com/IT-sales-jobs-2918253/> –Дата доступа: 18.05.2021.
16. Как продавать бренд. Стратегия выхода на заветный рынок / Saleslabel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://saleslabel.com/kak-prodavati-IT-outsourcing-v-ssha-strategiya>–Дата доступа: 18.05.2021.
 17. How to sell fashion services and hardware / «The balance careers» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://www.thebalancecareers.com/IT-sales-jobs-2918253> –Дата доступа: 18.05.2021.
 18. 6 Secrets of Selling fashion Services / Storagecraft [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.storagecraft.com/6-secrets-selling-IT-services/> – Дата доступа: 18.05.2021
 19. 9 Steps to Selling Your fashion Services Business // Channelfutures [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://www.channelfutures.com/business-models/9-steps-to-selling-your-IT-services-business> –Дата доступа: 18.05.2021.
 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 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://marketing.wharton.upenn.edu/documents/research/Rfm_clv_2005-02-16_accepted.pdf–Датадоступа: 18.05.2021.
 24. RFM-анализ от А до Я // Yagla [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yagla.ru/blog/analitika/rfmanaliz/>– Дата доступа: 18.05.2021.
 25. Перерва, А. Путь фешн-дизайнера С. Сергеев. – СПб.: Питер, 2016. – 317 с.
 26. Фредман, К. От Dell без посредников. Стратегии, которые совершили 69 революцию в фешн индустрии / М. Делл, К. Фредман. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 358 с.