

Квалификационна дискусия на тема: МАРКЕТИНГ И ПРОГНОЗИРАНЕ ДЕЙНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

Модератор: Инж. маг.икономист Соня Йочева
Дата на провеждане: 29.05.2021 г,

Кратко представяне на темата:

Стратегическото управление на фирмата е свързано с анализа на структурата, динамиката и качеството на отделните бизнес процеси. Анализът на портфейла на фирмата предполага изучаване на стратегическите единици на бизнеса. Ако едно предприятие иска да разшири пазарния си дял, то трябва да направи маркетингов анализ на своята дейност и да набележи мерки, които да обезпечат неговото бизнес развитие.

Портфейлният анализ позволява да се оцени доходността и перспективата за развитие на отделните продукти като се оценява привлекателността на пазарите и конкурентноспособността на предприятието на всеки от тези пазари.

Маркетинговият анализ е задължителен елемент от оценката на търговското предприятие. Изведените от него заключения имат пряко отношение към прогнозирането на дейността на предприятието, респективно към определянето на стойността му.

При съставянето на бюджета на предприятието основно внимание се отделя, като правило на разходната част, а приходната не се детайлизира достатъчно и често не се обосновава. Правилният избор на методите за прогнозиране доходите на компаниите и отчитането на всички съществени фактори, влияещи върху прогнозата, позволяват да се състави значително по-точен бюджет на фирмата, да се определят паричните потоци, които формират стойността на капитала.

Настоящата лекция представя базови познания по маркетинг и прогнозиране и е предназначена за мениджъри, оценители, консултанти и ползватели на оценки на предприятия.

Програма за квалификационна дискусия, която ще се проведе на 29.05.2021 г.

9,30-11,00 ч.	Маркетингов микс 1. Елементи на маркетинговия микс 2. 10-те П на маркетинга 3. Модел – 4 С 4. Таргет групи – характеристики и решения
11,00-11,15 ч.	Кафе пауза
11,15-12,45 ч.	1. Събиране на информация 2. Матрица на Бостънската консултантска група 3. Матрица на Маккинзи 4. Матрица на Ансоф 5. SWOT анализ
12,45-13,15 ч	Обяд
13,15-14,45ч.	1. Методи за прогнозиране на продажбите - Статистически методи за прогнозиране 2. Построяване на прогнозата 3. Други методи за прогнозиране – Експертни оценки, точкова прогноза, интервална прогноза 4. Методите за анализ и прогнозиране на динамични редове 5. Използване на EXCEL при прогнозиране
14,45-15,15 ч	Дискусия