**STATE EDUCATIONAL ESTABLISHMENT
"SCHOOL OF BUSINESS OF THE BELARUSIAN STATE
UNIVERSITY"**

DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION

Thesis abstract

**DEVELOPMENT OF ORGANIZATION'S MARKETING STRATEGY
(BASED ON A CASE STUDY OF HONGXING ERKE)**

Zheng Kuan

Supervisor
Elena A. Gopka
Senior Lecturer

Minsk, 2024

Дипломная работа: 62 с., 7 рис., 25 табл., 50 источников, 3 прил.
**МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ, СПОРТИВНЫЙ РЫНОК,
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОСНОВНОГО БРЕНДА, РАЗВИТИЕ
БИЗНЕСА, SWOT, ПЯТЬ СИЛ ПОРТЕРА, STP, 4PS**

Цель исследования: разработка маркетингового стратегического плана и предоставление рекомендаций по улучшению маркетинговой стратегии компании Hongxing Erke.

Объект исследования: компания Hongxing Erke Sports Goods Co., Ltd.

Предмет исследования: Разработка маркетинговой стратегии компании Hongxing Erke.

Методы исследования: SWOT-анализ, анализ пяти сил Портера, анкетирование, анализ литературы, сравнительное исследование, теория STP и теория 4P.

Исследования и разработки: Данный диплом анализирует теоретические основы и значимость маркетинговой стратегии в бизнес-деятельности и её методологические подходы; рассматривает и оценивает внутреннюю и внешнюю среду компании Hongxing Erke и её конкурентное положение на рынке; разрабатывает и исследует стратегические варианты для компании Hongxing Erke; предлагает возможные экономически обоснованные маркетинговые стратегии, которые может разработать и внедрить компания Hongxing Erke; и предоставляет рекомендации по реальным способам улучшения маркетинговой стратегии компании Hongxing Erke.

Элементы научной новизны: В последние годы исследования маркетинговых стратегий уделяли меньше внимания самим спортивным предприятиям. Данная работа, ориентированная на современные события и использующая компанию Hongxing Erke в качестве основного объекта исследования, имеет значительную практическую актуальность.

Область применения: Маркетинг в управлении бизнесом.

Технико-экономическая, социальная значимость: Практическая реализация результатов исследования может эффективно способствовать улучшению маркетинговой стратегии и, как следствие, экономической эффективности операций и деятельности компании Hongxing Erke.

Автор подтверждает, что материалы, использованные в работе, корректно и объективно представляют ситуацию, а все цитируемые источники ссылаются на их оригинальных авторов.

Thesis: 62 p., 7 figures, 25 tables, 50 sources, 3 appendices.

MARKETING STRATEGY, SPORTS MARKET, BRAND CORE COMPETITIVENESS, BUSINESS DEVELOPMENT, SWOT, PORTER'S FIVE FORCES, STP, 4PS

The purpose of the research: To develop a marketing strategy plan and provide recommendations for improving the marketing strategy at Hongxing Erke.

The object of the study: Hongxing Erke Sports Goods Co., Ltd.

The subject of the study: Development of Hongxing Erke's marketing strategy.

Research methods: SWOT analysis, Porter's five forces analysis, questionnaire survey, literature analysis, comparative research, STP theory and 4Ps theory.

Research and development: This thesis analysis investigates the theoretical background and significance of marketing strategy of business activities and its methodological approaches; reviews and evaluates the internal and external environment of Hongxing Erke and its competitive positioning on the market; develops and investigates strategic options for Hongxing Erke; proposes possible economically grounded marketing strategies Hongxing Erke can develop and implement; and provides recommendations on the viable ways to improve marketing strategy at Hongxing Erke.

Elements of scientific novelty: In recent years, research on marketing strategies has paid less attention to sports enterprises themselves. This paper, which focuses on current events and uses Hongxing Erke as the main subject of study, has significant practical relevance.

Application field: marketing at business administration.

Technological- economic, social significance: practical implementation of the study's results can effectively contribute to the improvement of marketing strategy and, as a result, economic efficiency of operations and activities at Hongxing Erke.

The author acknowledges that materials used in the paper correctly and objectively present the case, and all cited sources are referenced to their original authors.