

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 68 страницы, 15 таблиц, 6 рисунков, 19 литературных источников.

Перечень ключевых слов: СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ, МАРКЕТИНГ, МЕТОДЫ СБЫТА, КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ, ФОРМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ, СИСТЕМА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА, ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТА.

Объектом исследования данной дипломной работы является ОАО «Галантэя».

Предметом исследования – сбытовая деятельность ОАО «Галантэя».

Целью дипломной работы является проведение полного анализа сбытовой деятельности ОАО «Галантэя», выявление резервов в организации сбытовой деятельности предприятия и разработка предложений по их рациональному использованию.

Анализ финансовых показателей за период 2015-2017 гг говорит об успешной деятельности предприятия, росте прибыли и рентабельности продаж. Также растет объем экспортируемой продукции.

Организацией сбыта на предприятии занимается отдел сбыта продукции, а также отдел маркетинга.

ОАО «Галантэя» имеет развитую многоуровневую систему сбыта, куда входят прямые, косвенные и смешанные каналы сбыта продукции.

Позитивными аспектами сбытовой политики предприятия следует считать широко развитую фирменную торговую сеть, наличие собственного интернет сайта, организация мероприятий по стимулированию сбыта, участие в выставках, ярмарках, в том числе и за рубежом.

Однако, после анализа сбытовой политики ОАО «Галантэя» были выявлены недостатки, на которые организации следует обратить внимание на следующие недостатки: отсутствует системность и организованность в стимулировании сбыта; неэффективная система скидок; снижение объемов продаж.

Для того, чтобы устранить существующие недостатки необходимо: привлечь покупателей конкурирующих фирм; проанализировать информацию о ценах; сохранить лояльность постоянных покупателей; избавиться от остатков кожгалантерейных изделий старых коллекций, которые сняты с производства.

Для решения выше упомянутых задач предложено реализовать следующие мероприятия: разработка эффективной системы скидок; проведение рекламных мероприятий; развитие интернет-торговли.

Все предложенные мероприятия имеют положительный экономический эффект. В результате реализации мероприятий будет налажена системность в предоставлении скидок покупателям, которая позволит обслуживать клиентов гораздо быстрее, будет привлечен круг новых покупателей, в том числе и покупатели фирм-конкурентов.

РЕФЕРАТ

Дыпломная работа: 68 старонак, 15 табліц, 6 малюнкаў, 19 літаратурных крыніц.

Пералік ключавых слоў: збытавай палітыкі АРГАНІЗАЦЫІ, МАРКЕТЫНГ, МЕТАДЫ збыту, КАНАЛЕ РАЗМЕРКАВАННЯ, ФОРМЫ РАЗМЕРКАВАННЯ ТАВАРАЎ, СІСТЭМА прасоўвання тавараў, ПАКАЗЧЫКІ ЭФЕКТЫЎНАСЦІ збыту.

Аб'ектам даследавання дадзенай дыпломнай працы з'яўляецца ААТ «Галантэя».

Прадметам даследавання - збытавая дзейнасць ААТ «Галантэя».

Мэтай дыпломнай працы з'яўляецца правядзенне поўнага аналізу збытавай дзейнасці ААТ «Галантэя», выяўленне рэзерваў у арганізацыі збытавай дзейнасці прадпрыемства і распрацоўка прапаноў па іх рацыянальным выкарыстанні.

Аналіз фінансавых паказчыкаў за перыяд 2015-2017 гг кажа аб паспяховай дзейнасці прадпрыемства, росце прыбытку і рэнтабельнасці продажаў. Таксама расце аб'ём экспартуемай прадукцыі.

Арганізацыяй збыту на прадпрыемстве займаецца аддзел збыту прадукцыі, а таксама аддзел маркетынгу.

ААТ «Галантэя» мае развітую шматузроўневую сістэму збыту, куды ўваходзяць прамыя, ускосныя і змешаныя каналы збыту прадукцыі.

Пазітыўнымі аспектамі збытавай палітыкі прадпрыемства варта лічыць шырока развітую фірменную гандлёвую сетку, наяўнасць уласнага інтэрнэт сайта, арганізацыя мерапрыемстваў па стымуляванні збыту, удзел у выставах, кірмашах, у тым ліку і за мяжой.

Аднак, пасля аналізу збытавай палітыкі ААТ «Галантэя» былі выяўлены недахопы, на якія арганізацыі варта звярнуць увагу на наступныя недахопы: адсутнічае сістэмнасць і арганізаванасць у стымуляванні збыту; неэфектыўная сістэма скідак; зніжэнне аб'ёмаў продажаў.

Для таго, каб ліквідаваць існуючыя недахопы неабходна: прыцягнуць пакупнікоў канкуруючых фірмаў; прааналізаваць інфармацыю аб цэнах; захаваць лаяльнасць пастаянных пакупнікоў; пазбавіцца ад рэшткаў скургалантарэйных вырабаў старых калекцый, якія зняты з вытворчасці.

Для вырашэння вышэй згаданых задач прапанавана рэалізаваць наступныя мерапрыемствы: распрацоўка эфектыўнай сістэмы скідак; правядзенне рэкламных мерапрыемстваў; развіццё інтэрнэт-гандлю.

Усе прапанаваныя мерапрыемствы маюць станоўчы эканамічны эфект. У выніку рэалізацыі мерапрыемстваў будзе наладжана сістэмнасць у прадастаўленні скідак пакупнікам, якая дазволіць абслугоўваць кліентаў значна хутчэй, будзе прыцягнуты круг новых пакупнікоў, у тым ліку і пакупнікі фірмаў-канкурэнтаў.

ABSTRACT

Thesis: 68 pages, 15 tables, 6 drawings, 19 literary sources.

The list of keywords: MARKETING, SALES METHODS, DISTRIBUTION CHANNELS, FORMS OF DISTRIBUTION OF GOODS, SYSTEM OF PROMOTION OF GOODS, INDICES OF EFFICIENCY OF SALES.

The object of research of this thesis is JSC "Galantea".

The subject of the research is the marketing activity of JSC "Galantey".

The purpose of the thesis is to conduct a full analysis of the marketing activities of JSC "Galantey", identify reserves in the organization of sales activities of the enterprise and develop proposals for their rational use.

The analysis of financial indicators for the period 2015-2017 years speaks about the successful operation of the enterprise, profit growth and profitability of sales. The volume of exported products is also growing.

Sales organization at the enterprise is handled by the sales department, as well as the marketing department.

JSC "Galantei" has a developed multilevel sales system, which includes direct, indirect and mixed sales channels.

Positive aspects of the marketing policy of the company should be considered a well-developed branded trading network, the availability of its own website, the organization of events to promote sales, participation in exhibitions, fairs, including abroad.

However, after analyzing the marketing policy of JSC "Galantey", there were revealed shortcomings on which the organization should pay attention to the following drawbacks: there is no system and organization in the promotion of sales; inefficient system of discounts; decrease in sales volumes.

In order to eliminate existing shortcomings it is necessary: to attract buyers of competing firms; analyze price information; keep the loyalty of regular customers; will get rid of the remnants of leather goods of old collections, which are removed from production.

To solve the above-mentioned tasks, it is proposed to implement the following measures: development of an effective discount system; carrying out of advertising actions; the development of Internet commerce.

All proposed measures have a positive economic effect. As a result of the implementation of the activities, the system will be established in providing discounts to customers, which will allow customers to serve customers much more quickly, attract new customers, including buyers of competing firms.