

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА»**

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА

Аннотация к дипломной работе

**ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ В
ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИХ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

МАЛЫШЧИК Давид Юрьевич

Научный руководитель:
кандидат экономических наук,
доцент Е.М.Воробьева

Минск, 2025

Дипломная работа: 81 с., 22 рис., 33 табл., 54 источников, 4 прил.

СТИМУЛИРОВАНИЕ, СБЫТ, ИНСТРУМЕНТЫ, ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ, ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТАМИ, МЕРОПРИЯТИЯ, ЭФФЕКТ

Цель исследования: разработка предложений по совершенствованию использования инструментов стимулирования продаж ООО «Азбука снеков».

Объект исследования: инструменты стимулирования продаж и их роль в современном маркетинге.

Предмет исследования: инструменты стимулирования продаж ООО «Азбука снеков».

Методы исследования: анализ, расчетно-аналитический, экстраполяции, обобщения.

Исследования и разработки: рассмотрено место стимулирования сбыта в системе продвижения продукции, изучена организация и методы стимулирования потребителей, посредников, продавцов; дана оценка использования элементов стимулирования продаж в ООО «Азбука снеков»; разработан ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности стимулирования продаж в ООО «Азбука снеков».

Область возможного применения: в практической деятельности ООО «Азбука снеков».

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников сопровождаются ссылками на их авторов.

Дыпломная праца: 81 с., 22 мал., 33 табл., 54 крыніц, 4 прым.
**СТЫМУЛЯВАННЕ, ЗБЫТУ, ІНСТРУМЕНТЫ, ІНТЭРНЭТ-
МАРКЕТЫНГ, УЗАЕМАДЗЕЙННЕ З КЛІЕНТАМІ,
МЕРАПРЫЕМСТВЫ, ЭФЕКТ**

Мэта даследавання: распрацоўка прапаноў па ўдасканаленні
выкарыстання інструментаў стымулявання продажаў ТАА «Азбука
снэкаў».

Аб'ект даследавання: інструменты стымулявання продажаў і іх
ролю ў сучасным маркетынгу.

Прадмет даследавання: інструменты стымулявання продажаў ТАА
«Азбука снэкаў».

Метады даследавання: аналіз, разлікова-аналітычны,
экстрапаляцыі, абагульнення.

Даследаванні і распрацоўкі: разгледжана месца стымулявання
збыту ў сістэме прасоўвання прадукцыі, вывучана арганізацыя і метады
стымулявання спажывацтва, пасярэднікаў, прадаўцоў; дадзена ацэнка
выкарыстання элементаў стымулявання продажаў у ТАА «Азбука снэкаў»;
распрацаваны шэраг мерапрыемстваў, накіраваных на павышэнне
эфектыўнасці стымулявання продажаў у ТАА «Азбука снэкаў».

Вобласць магчымага прымянення: у практычнай дзейнасці ТАА
«Азбука снэкаў».

Аўтар працы пацвярджае, што прыведзены ў ёй разлікова-
аналітычны матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага
працэсу, а ўсе запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц суправаджаюцца
спасы

Thesis:81 p., 22 figures, 33 tables, 54 sources, 4 appendices.

PROMOTION, SALES, TOOLS, INTERNET MARKETING, CUSTOMER INTERACTION, EVENTS, EFFECT

Target research : development of proposals for improving the use of sales promotion tools by Azbuka Snacks LLC .

Object of study: sales promotion tools and their role in modern marketing.

Subject of the research: sales promotion tools of Azbuka Snacks LLC.

Research methods: analysis, calculation and analytical, extrapolation, generalization.

Research and development : the place of sales promotion in the product promotion system is considered, the organization and methods of stimulating consumers, intermediaries, and sellers are studied; an assessment is given of the use of sales promotion elements in Azbuka Snacks LLC ; a number of measures are developed aimed at increasing the effectiveness of sales promotion in Azbuka Snacks LLC.

Area of possible application : in the practical activities of Azbuka Snacks LLC.

The author of the work confirms that the analytical and computational material presented in it correctly and objectively reflects the state of the process under study, and all borrowed from literary and other sources are accompanied by references to their authors.