

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»
Навчально-науковий інститут економіки
Факультет менеджменту

Кафедра прикладної економіки та підприємництва

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи магістра

Студентки Дудніченко Анни Володимирівни

Академічної групи 076м-19-1

Спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

На тему Удосконалення стратегії продаж виробничого підприємства

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	доц.к.е.н Касьяненко Л.В.			

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер	Дементьева Н.В.			
----------------	-----------------	--	--	--

Дніпро
2020

ЗАТВЕРДЖЕНО:
завідувач кафедри
прикладної економіки, підприємництва
та публічного управління

О.Г. Вагонова

(підпис) (прізвище,
ініціали)

«_____» _____ 20
_____ року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу магістра

Студентці Дудніченко А.В. академічної групи 076м-19-1

спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність
(код і назва спеціальності)

за освітньою програмою Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність

на тему Удосконалення стратегії продаж виробничого підприємства

Розділ	Зміст	Термін виконання
1. Теоретичні основи стратегії продаж підприємства	Визначення сутності стратегії продаж та методичних підходів до її формування. Загальна характеристика основних видів стратегій та сучасних інструментів удосконалення показників продаж.	2.09.20 – 9.10.20
2. Аналіз функціонування та економічного розвитку ТОВ «Айсберг Фіш»	Загальна характеристика об'єкта дослідження. Діагностика основних техніко-економічних показників та аналіз фінансово економічного стану.	10.10.20 – 25.11.20
3. Удосконалення стратегії продаж ТОВ «Айсберг Фіш»	Пропозиції щодо удосконалення стратегії продаж та обґрунтування економічної ефективності запропонованих заходів.	25.11.20 – 10.12.20

Завдання видано _____

Касьяненко Л.В.

(підпис керівника)

(прізвище, ініціали)

Дата видачі 24 вересня 2020 р

Дата подання до екзаменаційної комісії _____

Прийнято до виконання _____

Дудніченко А. В.

(підпис студента)

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Робота містить: 90 сторінок, 18 рисунків, 19 таблиць, 34 використаних джерела, 6 додатків.

Об'єкт дослідження – процес формування стратегічних заходів виробничого підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні підходи щодо удосконалення стратегії продаж виробничого підприємства.

Метою даної дипломної роботи є розробка пропозицій щодо удосконалення стратегії продаж діяльності підприємства на засадах систематизації теоретико-методологічних основ та прикладних аспектів щодо оцінки та забезпечення економічної ефективності діяльності.

Отримані результати. У першому розділі досліджено сутність стратегії продаж та методичні підходи до її формування. Виконано структурування та наведено характеристику основних видів стратегій продаж. Розглянуто сучасні інструменти, спрямовані на збільшення продажів підприємства.

У другому розділі проаналізовано основні техніко-економічні показники роботи досліджуваного підприємства, зокрема показники фінансової стійкості та рентабельності діяльності, надано оцінку майнового стану підприємства.

У третьому розділі проаналізовано стратегічний потенціал підприємства. Наведено рекомендаційні засади удосконалення відділу продаж. Запропоновано прикладні маркетингові заходи для підвищення продажів, проведено обґрунтування економічної ефективності запропонованих заходів.

Впровадження пропозицій надасть змогу збільшити обсяг продажів та фінансовий результат досліджуваного підприємства.

Сфера практичного застосування результатів роботи – підприємства виробничого бізнесу в сфері торгівельного підприємництва.

Ключові слова: ІНСТРУМЕНТИ ПРОДАЖ, КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ, МЕНЕДЖМЕНТ, СТРАТЕГІЯ, СТРАТЕГІЯ ПРОДАЖ, SWOT-АНАЛІЗ.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЇ ПРОДАЖ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Сутність стратегії продаж та методичні підходи до її формування.....	8
1.2. Характеристика основних видів стратегій.....	20
1.3. Сучасні інструменти, спрямовані на збільшення продажів підприємства.....	29
Висновки за розділом 1.....	40
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОВ «АЙСБЕРГ ФІШ».....	41
2.1. Загальна характеристика підприємства.....	41
2.2. Оцінка майнового стану підприємства.....	47
2.3 Аналіз рентабельності та прибутковості підприємства.....	52
Висновки за розділом 2.....	57
РОЗДІЛ 3 СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ	58
3.1. Оцінка стратегічного потенціалу підприємства.....	58
3.2 Теоретико-методологічні засади удосконалення стратегії продаж.....	55
3.3. Підвищення ефективності управління процесом маркетингових досліджень та маркетинговою стратегією розвитку ТОВ «Айсберг Фіш».....	72
Висновки за розділом 3.....	81
ВИСНОВКИ.....	82
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	85
ДОДАТКИ.....	88