Міністерство освіти і науки України

Національний технічний університет

«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

(інститут)

Факультет менеджменту

(факультет)

Кафедра прикладної економіки, підприємництва та публічного управління

(повна назва)

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

**кваліфікаційної роботи бакалавра**

**студента *Туравцова Станіслава Артуровича***

(ПІБ)

**академічної групи** *076-20-2*

(шифр)

**спеціальності**  076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

(код і назва спеціальності)

**за освітньо-професійною програмою** Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

**на тему** *Удосконалення стратегії продажів продукції підприємства в сучасних умовах господарювання*

(назва за наказом ректора)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Керівники** | **Прізвище, ініціали** | **Оцінка за шкалою** | **Підпис** |
| **рейтинговою** | **інституційною** |
| кваліфікаційної роботи | **Романюк Н.М.** |  |  |  |
| розділів: |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Рецензент** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Нормоконтролер** | **Романюк Н.М.** |  |  |  |

**Дніпро**

**2024**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

 прикладної економіки, підприємництва та публічного управління

(повна назва)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Вагонова О.Г.

(підпис) (прізвище, ініціали)

« 20 » травня 2024 року

**ЗАВДАННЯ**

**на кваліфікаційну роботу бакалавра**

**студенту  Туравцову С.А*.*  академічної групи**  *076-20-2*

 (прізвище та ініціали) (шифр групи)

**спеціальності**  *076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*

 (код і назва спеціальності)

**за освітньо-професійною програмою**  *Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*

(за наявності)

**на тему** *Удосконалення стратегії продажів продукції підприємства в сучасних умовах господарювання*

затверджено наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від .***27.05.2024 р.*** № ***474-с***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Розділ** | **Зміст** | **Термін****виконання** |
| Теоретичні основи формування стратегії продажів в сучасних умовах господарювання | Сутність та види стратегій продажів продукції підприємств. Класифікація стратегій продажів продукції підприємств | 20.05.24 – 30.05.24 |
| Аналіз та оцінка збутової діяльності торгової мережі Сolin's | Загальна характеристика торгової мережі Colin's. Класифікація стратегій продажів продукції підприємств. Аналіз збутової діяльності мережі магазинів Colin’s. SWOT-аналіз мережі магазинів Colin’s | 31.05.24 – 10.06.24 |
| Розробка та обґрунтування заходів з удосконалення стратегії продажів мережі магазинів Сolin’s | Визначення заходів, спрямованих на удосконалення збутової стратегії мережі магазинів одягу Colin’s. Удосконалення збутової стратегії мережі магазинів Colin’s | 11.06.24 – 25.06.24 |

**Завдання видано** Романюк Н.М.

(підпис керівника) (прізвище, ініціали)

**Дата видачі** 20 квітня 2024 року

**Дата подання до екзаменаційної комісії**  25 червня 2024 р.

**Прийнято до виконання** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Туравцов В.А.

 (підпис студента) (прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка кваліфікаційної роботи на тему «Удосконалення стратегії продажів продукції підприємства в сучасних умовах господарювання»

77 сторінка, 26 рисунків, 5 таблиць, 25 використаних джерел.

ЗБУТ, ТОРГОВЕЛЬНА КОМПАНІЯ, СТРАТЕГІЯ ПРОДАЖІВ, ІНТЕРНЕТ-ПРОСТІР, ЗВ’ЯЗКИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ, SWOT-АНАЛІЗ, ПРОДАЖІ***.***

Об’єкт дослідження – процес формування збутової стратегії підприємств.

Предмет дослідження – теоретичні та методичні підходи з організації та прийняття управлінських рішень щодо удосконалення збутової стратегії підприємств.

Мета роботи – обґрунтування і розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення стратегії збуту продукції мережі магазинів одягу в сучасних умовах господарювання.

Методи дослідження – узагальнення і систематизація, методи математичної статистики, SWOT-аналіз, графічний метод.

Отримані результати. У першому розділі розкриті теоретичні основи формування стратегії продажів в сучасних умовах господарювання.

У другому розділі проведено аналіз ефективності збутової діяльності мережі магазинів одягу Colin’s.

У третьому розділі розроблено та обґрунтовано заходи, спрямовані на удосконалення стратегії продажів магазинів одягу Colin’s.

Сфера практичного застосування результатів роботи – результати роботи можуть бути використані мережами магазинів при формуванні та удосконалення збутової стратегії, що позитивно вплине на результати господарювання.

ЗМІСТ

[ВСТУП 5](#_Toc170677813)

[Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОДАЖІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 8](#_Toc170677814)

[1.1. Сутність та види стратегій продажів продукції підприємств 8](#_Toc170677815)

[1.2. Класифікація стратегій продажів продукції підприємств 16](#_Toc170677816)

[Розділ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВОЇ МЕРЕЖІ COLIN'S 27](#_Toc170677817)

[2.1. Загальна характеристика торгової мережі Colin's 27](#_Toc170677818)

[2.2. Оцінка та аналіз асортименту продукції мережі магазинів Colin’s 30](#_Toc170677819)

[2.3. Аналіз збутової діяльності мережі магазинів Colin’s 35](#_Toc170677820)

[2.3. SWOT-аналіз мережі магазинів Colin’s 41](#_Toc170677821)

[Розділ 3. РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ З УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОДАЖІВ МЕРЕЖІ МАГАЗИНІВ COLIN’S 50](#_Toc170677822)

[3.1. Визначення заходів, спрямованих на удосконалення збутової стратегії мережі магазинів одягу Colin’s 50](#_Toc170677823)

[3.2. Удосконалення збутової стратегії мережі магазинів Colin’s 53](#_Toc170677824)

[ВИСНОВКИ 72](#_Toc170677825)

[СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 75](#_Toc170677826)