

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

«СИСТЕМА СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ»

Виконала здобувач 4 курсу, групи МГ-16
Спеціальності 075 Маркетинг
Головченко Софія Геннадіївна
Керівник: Мостова А. Д., к.е.н.доцент

Дніпро
2020

ЗМІСТ

ВСТУП	Ошибка! Закладка не определена.
РОЗДІЛ 1	Ошибка! Закладка не определена.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ	
ПІДПРИЄМНИЦТВА	Ошибка! Закладка не определена.
1.1 Сутність маркетингових комунікацій та їх основних засобів	Ошибка! Закладка не определена.
1.2 Місце стимулювання збуту в маркетинговій політиці підприємства	Ошибка! Закладка не определена.
1.3 Види та методи системи стимулювання збуту підприємництва	Ошибка! Закладка не определена.
РОЗДІЛ 2	
Ошибка! Закладка не определена.	
АНАЛІЗ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПАТ «САН ІНБЕВ	
УКРАЇНА» НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ.....	
Ошибка! Закладка не определена.	
2.1 Характеристика діяльності ПАТ «САН ІНБЕВ УКРАЇНА» на вітчизняному та міжнародних ринках.....	Ошибка! Закладка не определена.
2.2 Основні складові маркетингової комунікативної політики підприємства ПАТ «Сан ІнБев Україна»	Ошибка! Закладка не определена.
2.3 Оцінка системи стимулювання збуту ПАТ «САН ІНБЕВ УКРАЇНА»	Ошибка! Закладка не определена.
2.4. SWOT- аналіз ПАТ «Сан ІнБев Україна»	Ошибка! Закладка не определена.
РОЗДІЛ 3	
Ошибка! Закладка не определена.	
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПАТ «САН ІНБЕВ УКРАЇНА» НА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ...	
Ошибка! Закладка не определена.	
3.1 Формування ефективної збутової політики за допомогою засобів маркетингових комунікацій	Ошибка! Закладка не определена.

3.2 Покращення системи стимулювання збуту підприємства..... **Ошибка!**

Закладка не определена.

ВИСНОВКИ.....**Ошибка! Закладка не определена.**

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....**Ошибка! Закладка не определена.**

ДОДАТКИ.....**Ошибка! Закладка не определена.**

А Н О Т А Ц І Я

Головченко С.Г. Стимулювання збуту підприємства та шляхи її вдосконалення.

В кваліфікаційній роботі бакалавра розглянуто розробку заходів щодо вдосконалення збутової політики підприємства ПАТ «САН ІНБЕВ УКРАЇНА», проаналізовано маркетингові методи, розроблено рекомендації щодо удосконалення системи стимулювання збуту ПАТ «САН ІНБЕВ УКРАЇНА». З урахуванням специфіки продукції ПАТ «САН ІНБЕВ УКРАЇНА» запропоновано впровадження інтегрованих комунікацій, що сприятиме позитивно на загальну стратегію підприємства ПАТ «САН ІНБЕВ УКРАЇНА» на національному ринку.

Ключові слова: маркетингові комунікації, стимулювання збуту, збутова політика.

SUMMARY

Golovchenko S.G. Stimulating the sale of entrepreneurship and ways to improve it.

The qualification work of the bachelor considered the development of measures to improve the sales policy of PJSC "SAN INBEV UKRAINE", analyzed marketing methods, developed recommendations for improving the sales promotion system of PJSC "INBEV UKRAINE". Taking into account the specifics of the products of PJSC "SAN INBEV UKRAINE", the introduction of integrated communications is proposed, which will contribute positively to the overall strategy of the company PJSC "SAN INBEV UKRAINE" in the national market.

Key words: marketing communications, sales promotion, sales policy.

