

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
БАКАЛАВРА**

на тему

**«Особливості організації продажів
автотоварів»**

Виконав: здобувач 4 курсу,

групи ПТБбт-21

Спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

Зеро Максим Сергійович

Керівник: Сергєєва О.Р., к.н. держ. упр., доцент

м. Дніпро

2025

АНОТАЦІЯ

Зеро М. С. Особливості організації продажів автотоварів.

У роботі розглянуто теоретичні аспекти організації продажів автотоварів. Проаналізовано класифікацію, асортимент та фактори, що впливають на процес реалізації автотоварів. Розглянуто методи дослідження та оцінки ефективності організації продажів. Досліджено організацію продажів автотоварів магазину «VCE» ТОВ «ВЦЄ». Надано організаційно-економічну характеристику діяльності магазину, досліджено асортимент автотоварів, що реалізуються, та проведено аналіз існуючої системи продажів. Запропоновано напрями покращення організації продажів автотоварів магазину «VCE» ТОВ «ВЦЄ», включаючи розробку стратегій збільшення обсягів продажу, покращення сервісу та впровадження інноваційних підходів. Проаналізовано тенденції та перспективи розвитку ринку автотоварів.

Ключові слова: автотовари, організація продажів, асортимент, ринок моторної оливи, автосервіс, мазагин автотоварів.

SUMMARY

Zero Maksym. Features of Organizing the Sale of Automotive Products.

The paper discusses the theoretical aspects of organizing the sale of automotive products. It analyzes the classification, assortment, and factors affecting the process of selling automotive products. Methods of research and evaluation of sales organization effectiveness are examined. The sales organization of automotive products at the «VCE» store of LLC «VCE» is studied. An organizational and economic description of the store's activities is provided, the assortment of automotive products sold is analyzed, and the existing sales system is evaluated. Directions for improving the organization of automotive product sales at the «VCE» store of LLC «VCE» are proposed, including the development of strategies to increase sales volumes, improve service, and implement innovative approaches. Trends and prospects for the development of the automotive products market are also analyzed.

Keywords: automotive products, sales organization, assortment, motor oil market, auto service, automotive product store.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОДАЖІВ АВТОТОВАРІВ	10
1.1. Класифікація та асортимент автотоварів	10
1.2. Фактори, що впливають на організацію продажів автотоварів	13
1.3. Методи дослідження та оцінки ефективності організації продажів автотоварів	16
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОДАЖІВ АВТОТОВАРІВ МАГАЗИНУ «VCE» ТОВ «ВЦЄ»	21
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності магазину «VCE» ТОВ «ВЦЄ»	21
2.2. Асортимент автотоварів, що реалізуються магазином «VCE» ТОВ «ВЦЄ»	24
2.3. Дослідження організації продажів автотоварів магазину «VCE» ТОВ «ВЦЄ»	31
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОДАЖІВ АВТОТОВАРІВ МАГАЗИНУ «VCE» ТОВ «ВЦЄ»	37
3.1. Тенденції та перспективи розвитку ринку автотоварів	37
3.2. Стратегії збільшення обсягів продажу та покращення сервісу магазину «VCE» ТОВ «ВЦЄ»	42
3.3. Інноваційні підходи до організації продажів автотоварів магазину «VCE» ТОВ «ВЦЄ»	46
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55