

**УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ**  
**КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ І ПІДПРИЄМНИЦТВА**

# **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**

на тему  
**Удосконалення збутової діяльності  
торговельного підприємства ТОВ "Будмаркет"**

**Виконала: здобувач 2 курсу,  
групи ПТБ-19вм  
Спеціальності 076 Підприємництво,  
торгівля та біржова діяльність  
Штепа Марія Олексіївна  
Керівник: Сергєєва О.Р.  
к.н. держ. упр., доцент**

**Дніпро  
2021**

## АНОТАЦІЯ

Штепа М.О. Удосконалення збутової діяльності торговельного підприємства ТОВ "Будмаркет".

У роботі розглянуто теоретичні аспекти управління збутової діяльністю торговельного підприємства. Проаналізовано сутність та маркетингові засади збутової діяльності, розглянуто принципи управління збутом.

Досліджено економічну діяльність торговельного підприємства ТОВ "Будмаркет". Проведено аналіз фінансово-господарської та збутової діяльності підприємства. Надано напрями подальшої оптимізації.

Розглянуто заходи щодо підвищення ефективності збуту ТОВ "Будмаркет", та наведено оцінку їх ефективності. За допомогою сучасних методів комунікації розроблено стратегію підвищення ефективності збуту.

*Ключові слова: збутова діяльність, торговельне підприємство, управління збутом, асортимент, комунікаційна стратегія.*

## SUMMARY

Shtepa M.O. Improving the sales activities of the trading company LLC "Budmarket".

The paper considers the theoretical aspects of sales management of a commercial enterprise. The essence and marketing principles of sales activity are analyzed, the principles of sales management are considered.

The economic activity of the trade enterprise LLC "Budmarket" is investigated. The analysis of financial and economic and sales activity of the enterprise is carried out. The directions of further optimization are given.

Measures to increase the efficiency of sales of LLC "Budmarket" are considered, and an assessment of their effectiveness is given. With the help of modern methods of communication, a strategy to increase sales efficiency has been developed.

*Key words: sales activity, trade enterprise, sales management, assortment, communication strategy*

## ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	4
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Сутність управління збутом торговельного підприємства	11
1.2. Маркетингові засади збутової діяльності та принципи управління збутом	19
РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ БУДМАРКЕТ"	30
2.1. Організація, об'єкт та методи дослідження	30
2.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ "Будмаркет"	37
2.3. Аналіз збутової діяльності торговельного підприємства	43
РОЗДІЛ 3. Заходи щодо підвищення ефективності збуту ТОВ "Будмаркет", і оцінка їх ефективності	53
3.1. Розробка стратегії підвищення ефективності збуту за допомогою сучасних методів комунікації	53
3.2. Оцінка ефективності запропонованих заходів	72
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	77
ДОДАТКИ	80