

АНОТАЦІЯ

Омельчук Д.А. «Управління збутовою діяльністю торговельного підприємства»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності «073 Менеджмент»

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2025.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства, зокрема сутність поняття збутової діяльності підприємства, основні методи та інструменти збутової діяльності. Вивчено методи оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства.

Проаналізовано ринок оптової торгівлі України, визначено стадію його розвитку. Проведено аналіз практичних аспектів збутової діяльності ТОВ «Л.О. Автопартс».

Запропоновано оптимізувати збутову діяльність підприємства, а саме: впровадити систему управління складськими запасами для окремих категорій товару. Рекомендовано ввести систему знижок для нових клієнтів, сформувані систему лояльності для постійних клієнтів, а також ввести компенсації за порушення термінів доставки товару

Ключові слова: збутова діяльність, концепція еволюції галузі М. Портера, моделі управління запасами з фіксованим обсягом замовлення та з фіксованим періодом замовлення

ANNOTATION

Omelchuk D.A. “Management of sales activities of a trading enterprise»

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 073 Management»

Odessa National Economics University. – Odessa, 2025.

The paper examines theoretical aspects of an enterprise's managing the sales activities, in particular the essence of the concept of an enterprise's sales activities, the main methods and tools of sales activities. Methods for assessing the effectiveness of an enterprise's sales activities are studied.

The wholesale market of Ukraine is analyzed, the stage of its development is determined. The analysis of sales activities' practical aspects of LLC "L.O. Autoparts" is carried out.

It is proposed to optimize the sales activities of the enterprise, namely: to implement a warehouse inventory management system for individual product categories. It is recommended to introduce a discount system for new customers, to form a loyalty system for regular customers, and to introduce compensation for violation of product delivery terms

Keywords: sales activities, M. Porter's concept of industry evolution, inventory management models with a fixed order volume and with a fixed order period.