



Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Московской области

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Курсовая работа

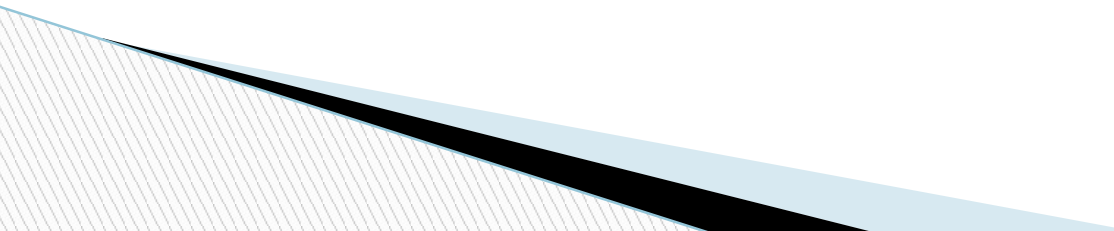
По дисциплине: «коммерческая деятельность»

**На тему: «Совершенствование сбытовой политики
торгового предприятия»**

Выполнил: студент 3 курса

Гр. ТДО13-1

Зубков Д.А.

- ▣ **Актуальность** обусловлена тем, что на современном этапе, в условиях нестабильной экономической ситуации в России, рынок все более вынуждает смещать управленческие усилия с проблем производственно-технического характера на проблемы рациональной организации сбыта.
 - ▣ **Целью** исследования является разработка предложений по повышению эффективности сбытовой политики на производственном предприятии на примере ООО «Кроха».
 - ▣ **Объектом** изучения является Общество с Ограниченной Ответственностью «Кроха»
 - ▣ **Субъектом** исследования является совокупность организационно-экономических отношений, возникающих в процессе управления эффективностью сбытовой политики на торговом предприятии.
- 

Сбытовая политика предприятия

- Товарная политика
- Ассортиментная политика
- Распределительная политика
- Ценовая политика
- Коммуникационная политика
- Сервисная политика

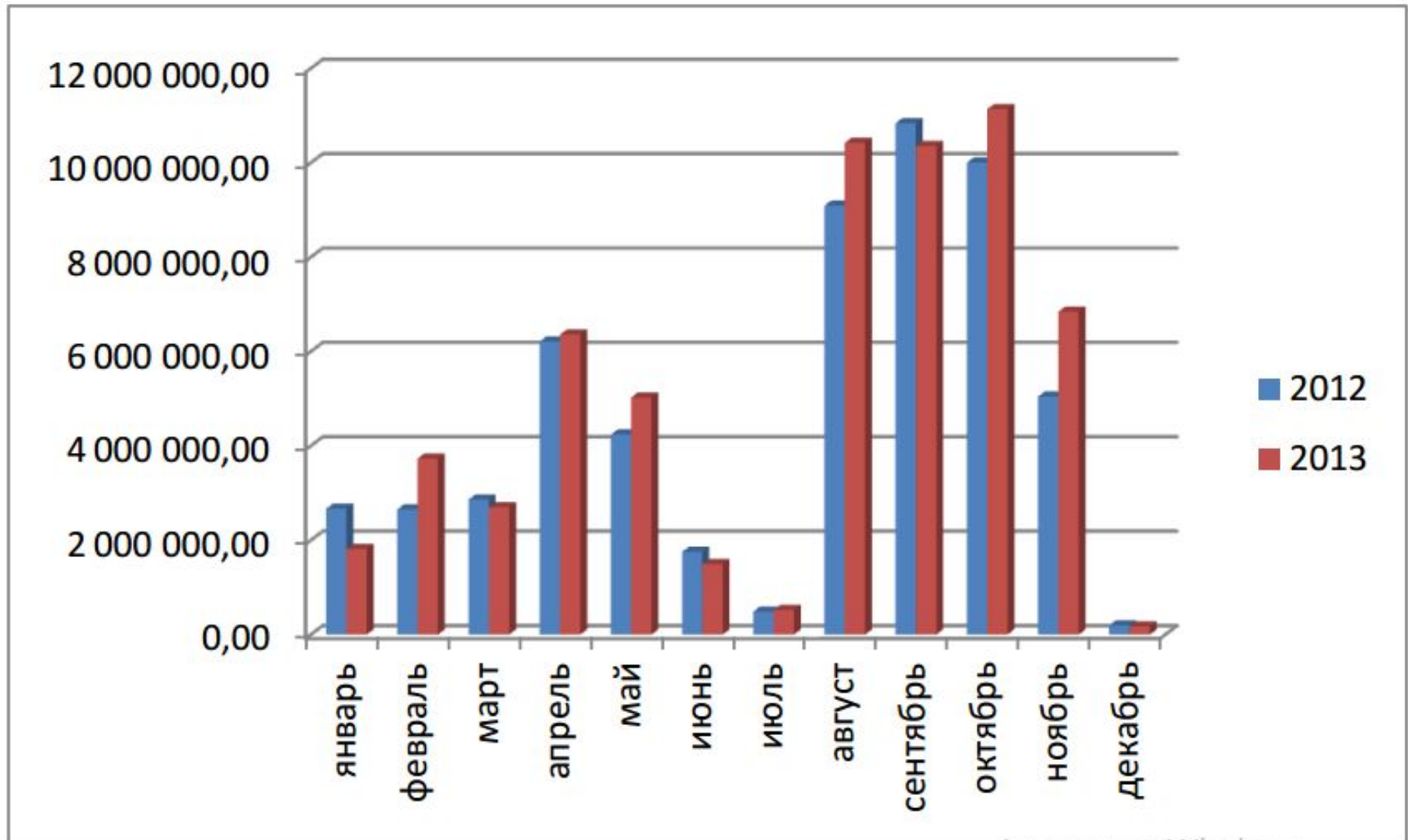
Организационная структура управления ООО «Кроха»



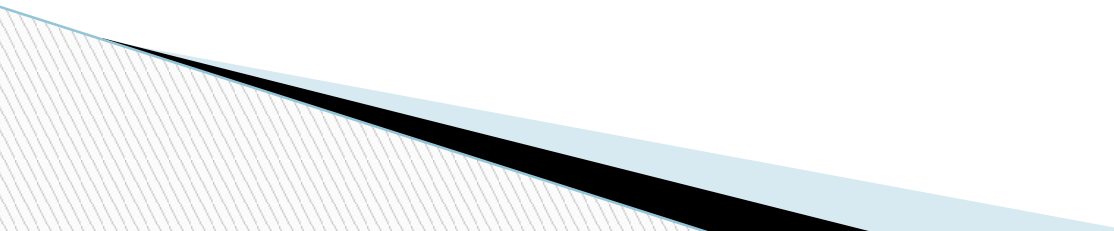
Основные финансово-экономические показатели предприятия за 2012 -2013 г

| № п/п | Наименование показателя | за 2012 | за 2013 | Изменение | Изменение в % |
|-------|---|---------|---------|-----------|---------------|
| 1 | Выручка, тыс.руб. | 55015 | 60573 | 5558 | 10,1 |
| 2 | Объем продаж, шт. | 356766 | 337874 | -18892 | -5,3 |
| 3 | Себестоимость, тыс.руб | 34915 | 42219 | 7304 | 20,9 |
| 4 | Выручка от реализации продукции, тыс.руб. | 20100 | 18354 | -1746 | -8,7 |
| 5 | Чистая прибыль, тыс.руб. | 18270 | 16674 | -1596 | -8,7 |
| 6 | Рентабельность продаж, % | 36,5 | 30,3 | -6,2 | -17,0 |
| 7 | Среднесписочная численность штатных работников, лиц | 98 | 100 | 2 | 2,04 |
| 8 | Производительность труда, руб./чел | 561377 | 605730 | 44353 | 7,9 |
| 9 | Среднегодовая величина оборотных средств | 52957 | 63954 | 10997 | 20,8 |
| 10 | Дебиторская задолженность, тыс.руб. | 2976 | 7392 | 4416 | 148,4 |

Динамика продаж ООО «Кроха» за 2012-2013 годы по месяцам



предложения

- Отгрузка товара менее 20 тыс. руб. работа с мелкими покупателями
 - Не доставлять товар за свой счет (привлечение логистических компаний)
 - Введение накопительной системы скидок вместо фиксированной
 - Торговые площадки в соц. Сетях
 - Поощрения для менеджеров
 - Получение лицензии «Дисней»
 - Участие в выставках
 - Активная реклама
- 

ВЫВОДЫ

- Сбыт является одним из основных этапов деятельности любого предприятия. Грамотный сбыт продукции, выбор каналов и методов продаж является залогом эффективного и прибыльного функционирования хозяйствующего субъекта.
- В данной работе был проведен анализ сбытовой деятельности ООО «Кроха», которое занимается производством и реализацией детской одежды.
- На основе проведенного анализа можно выделить следующие сильные стороны: работа с постоянными надежными поставщиками, точные сроки выполнения договорных обязательств; качество, конкурентоспособные цены.
- К слабым сторонам относится: достаточно высокая конкуренция на внутреннем рынке, средняя цена, отсутствие качественной рекламы, отсутствие лицензий