



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

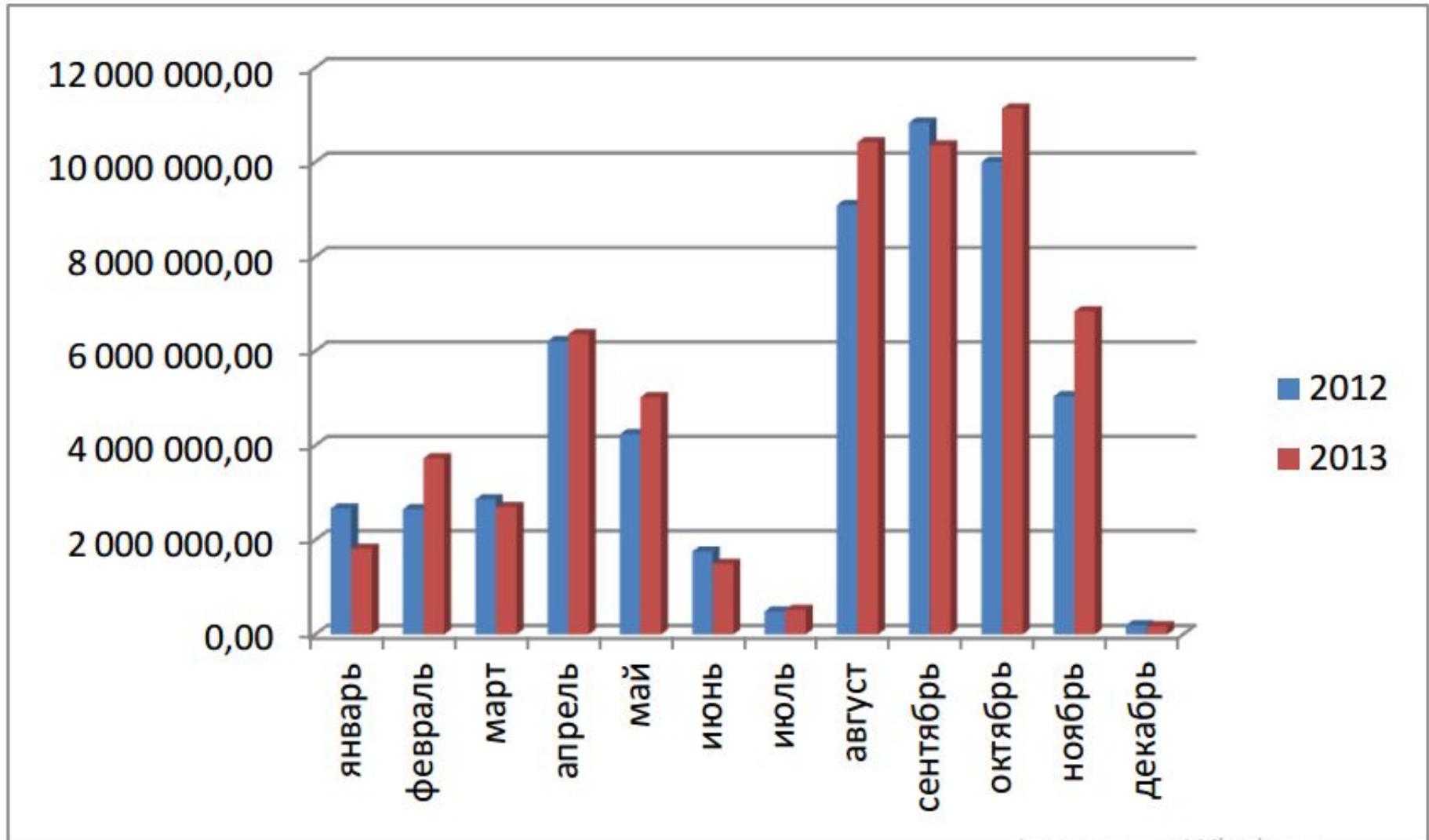
Организационная структура управления ООО «Кроха»



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