

РЕФЕРАТ

Дипломная работа Маляренко Е.А. на тему: Совершенствование методов стимулирования продаж на промышленном предприятии (на примере ОАО «Гомельский завод станочных узлов»)

Дипломная работа: 76 с., 10 рис., 26 табл., 18 источников, 5 прил.

SWOT-АНАЛИЗ, PEST-АНАЛИЗ, ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА, АССОРТИМЕНТ, ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА, ПОЛИТИКА ПРОДВИЖЕНИЯ, ПОЛИТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Объектом исследования является ОАО «ГЗСУ».

Предмет исследования: маркетинговая деятельность предприятия ОАО «ГЗСУ».

Цель работы – разработка мероприятий по стимулированию продаж на ОАО «ГЗСУ».

При выполнении работы использованы методы сравнения, факторный анализ, SWOT-анализ, PEST-анализ, корреляционно - регрессионный анализ.

В ходе выполнения дипломной работы выявлены недостатки в организации маркетинговой деятельности на предприятии: нерациональный ассортимент, недостаточно широкий охват внешних рынков сбыта, слабая рекламная политика.

Результатами выполнения дипломной работы являются мероприятия по ОАО «ГЗСУ»: улучшение сбытовой деятельности предприятия за счет активизации участия в выставке, стимулирование посредников на новых рынках сбыта, стимулирование торгового персонала, способствующего развитию интернет-торговли.

Внедрение предложенных мероприятий позволит предприятию получить дополнительную прибыль в размере 106 319,89 тыс. руб.

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.