

РЕФЕРАТ

Дипломная работа Скачковой Ю.С. на тему: Стимулирование сбыта как инструмент повышения эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия (на примере ОАО "Гомельхлебпром")

Дипломная работа: 71 с., 5 рис., 33 табл., 31 источник, 10 прил.

SWOT-АНАЛИЗ, PEST-АНАЛИЗ, СБЫТ, СТИМУЛИРОВАНИЕ

Объект исследования – сбытовая политика ОАО "Гомельхлебпром".

Предмет исследования – состояние и тенденции развития маркетинговой деятельности в области стимулирования сбыта ОАО "Гомельхлебпром".

Цель работы – разработка направлений совершенствования маркетинговой деятельности ОАО "Гомельхлебпром" в области стимулирования сбыта.

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

В процессе работы проведены исследования по хозяйственной деятельности предприятия, проанализирована маркетинговая деятельность, в частности сбытовая политика.

В ходе выполнения дипломной работы выявлены недостатки в организации маркетинговой деятельности на предприятии: не эффективное функционирование отдельных элементов маркетинга, зависимость от основного сырья, низкая платёжеспособность основных потребителей продукции, высокая степень государственного регулирования отпускных цен на комбикорма и муку.

Результатами выполнения дипломной работы явились мероприятия по стимулированию сбыта.

Внедрение предложенных мероприятий позволит предприятию получить дополнительный доход в размере 1570,19 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.