

Міністерство освіти і науки України
Рівненський державний гуманітарний університет
Факультет документальних комунікацій, менеджменту, технологій та фізики
Кафедра економіки та управління бізнесом

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за
спеціальністю 075 «Маркетинг»
галузі знань 07 «Управління і адміністрування» на тему:

«ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ
ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КАРПАТСЬКІ
МІНЕРАЛЬНІ ВОДИ»).

Виконав: здобувач вищої освіти
гр. МГ-41, д. ф. н.
Вальковець Вадим Іванович

Керівник: к. екон. н., доц. Пляшко Ольга
Степанівна

Рецензент: к. екон. н., доц. Поляк
Катерина Юріївна

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО–МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВИХ ЗБУТОВИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Сутність та функції маркетингових збутових систем.....	
1.2. Основні моделі та стратегії збуту продукції.....	12
1.3. Методи оцінки ефективності збутової діяльності підприємств.....	15
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КАРПАТСЬКІ МІНЕРАЛЬНІ ВОДИ» ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО МАРКЕТИНГО– ИХ ЗБУТОВИХ СИСТЕМ.....	27
2.1. Загальна характеристика ТОВ «Карпатські мінеральні води»...	27
2.2. Фінансово–економічний аналіз діяльності підприємства.....	34
2.3. SWOT–аналіз маркетингової збутової системи ТОВ «Карпатські мінеральні води».....	50
2.4. Оптимізація каналів збуту та вибір ефективних маркетингових стратегій.....	53
2.5. Використання маркетингових інструментів для підвищення лояльності клієнтів.....	64
ВИСНОВКИ.....	69
ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА.....	72
ДОДАТКИ.....	75