

УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Е. А. Ярохович (МГУ имени А. А. Кулешова)

Науч. рук. *Н. А. Осипенко*,

канд. экон. наук

По своей сущности управление сбытовой деятельностью – это одновременно и функции, и процесс менеджмента, направленный на эффективное продвижение и продажу товаров или услуг. Достижение эффективности сбытовой деятельности характеризуется показателями объемов продаж и будет обеспечиваться, если будут выполняться определенные условия, к числу которых, на наш взгляд, следует отнести:

Условие 1. Понимание потребностей рынка. Глубокое понимание потребностей целевой аудитории и текущих рыночных тенденций значительно повышают объемы сбыта. Поэтому важным является обеспечение соответствующей информационной базой, позволяющей на основе понимания потребностей принимать решения, связанные с ассортиментом товаров, производственными мощностями.

Условие 2. Организационная структура сбытовой деятельности. Создание четкой и функциональной организационной структуры сбытовой службы. Важно, чтобы сбытовая деятельность была хорошо интегрирована с другими подразделениями предприятия (технологическая, конструкторская, финансовая и другие службы).

Условие 3. Наличие стратегии сбытовой деятельности. Стратегия должна учитывать текущие и будущие тенденции на рынке, а также цели предприятия (планирование объема продаж, выбор каналов сбыта, ценовую политику и методы продвижения продукции). Без четкой стратегии невозможно добиться роста объемов продаж на рынках.

Условие 4. Качество продукции и обслуживания клиентов напрямую влияет на успешность сбытовой деятельности. Если качество товара низкое, то за счет низкой удовлетворенности потребителей будет снижаться спрос на этот товар, а значит и результаты сбыта нельзя считать эффективными.

Условие 5. Гибкость и адаптивность к изменениям внешней среды. Так как ситуация на рынке может изменяться под воздействием внешних факторов, предприятие должно быть готово быстро адаптировать свою стратегию сбыта.

Таким образом, управление сбытовой деятельностью – процесс, требующий комплексного подхода. Для обеспечения его эффективности необходимо учитывать перечисленные условия, что будет способствовать успешному продвижению и продажам товаров.