

ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Студент гр. 113615 Былинович Н.С.
кандидат экон. наук, доцент Мелюшин П.В.
Белорусский национальный технический университет

Одной из главных причин современного экономического кризиса и низкой конкурентоспособности отечественных, промышленных товаров, а также оказываемых услуг является неумение бороться за расширение своей доли как на внутреннем, так и на внешнем рынках, продвигать свои товары, формировать своего потребителя и потребителя будущего, ставить его в центр всей производственной и коммерческой деятельности.

Формирование сбытовой деятельности осуществляется по таким критериям, как цена, потребительские свойства, качество, условия распределения, ограничения в международной торговле, время обслуживания потребителей.

Сбытовая политика строится на основе упорядоченного анализа потребностей и запросов, восприятий и предпочтений, свойственных потребителям продукции организации. Потребности и запросы покупателей постоянно меняются. Эффективная сбытовая политика тем самым должна быть направлена на постоянное обновление ассортимента и повышение разнообразия предлагаемых покупателям услуг (гарантийное обслуживание, консультации по эксплуатации, обучение пользователей и т.д.).

Процесс управления распределительной деятельностью предприятия можно представить в виде этапов. Эти этапы заключаются в следующем:

- в определение каналов распределения;
- в выборе посредников;
- в организации поставок;
- в стимулировании деятельности посредников;
- в контроле деятельности посредников.

Структура службы сбыта включает как управленческие, так и производственные подразделения. Значительный прогресс в сфере эффективности планирования и управления сбытом продукции может быть достигнут путем максимальной координации материальных и информационных потоков. Структуре фирмы, управляющей сбытом, требуется значительное количество информации в нужное время и в необходимой форме. Главная задача информационных систем этой области – обеспечить актуальную и точную информацию о рынке и продажах, способствовать сокращению административных расходов.

Достижение желаемых результатов сбытовой деятельности требует не только их чёткого описания, но и осознанной ориентации предприятия на их достижение.