

М.И. Масанов
Научный руководитель: к.э.н., доцент Е.В. Родионова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: econot@mivlgu.ru

**Пути совершенствования сбытовой деятельности торгового предприятия
(на примере ООО «Лиман-Мебель»)**

Актуальность выбранной темы обоснована реальностью ее существования на большинстве предприятий. При этом на многих предприятиях проблема разработки и реализации политики товародвижения стоит очень остро и составляет значительную часть работы специалистов по сбыту. Во многом, это связано с усилением конкуренции на рынках. Это и конкуренция со стороны крупных отечественных производителей, а также со стороны многочисленных мелких предприятий. Сбытовая деятельность на предприятии включает в себя различные направления, такие как маркетинговые исследования, разработка ценовой политики, организация рекламной деятельности, формирование портфеля заказов, разработка стратегии товародвижения.

Мебельная Фабрика ООО «Лиман-Мебель» - один из крупнейших производителей мебели в городе Муроме. Компания основана в 1998 году. Компания работает на рынке мебели уже более 15 лет. География распространения продукции обширна. Мебель поставляется во многие регионы России. Ценовой сегмент – средний. Мебель реализуется как собственного производства так и партнёров. Благодаря этой системе продаж есть возможность приобрести мебель прямо с производства минуя посредников и таким образом сэкономить бюджет покупателей.

ООО «Лиман-Мебель» имеет серьезных конкурентов, а именно Стол-плит, Муром мебель, Муромские мастера, décoг-муром и другие.

С целью повышения эффективности сбытовой деятельности рекомендуется:

- рассмотреть сущность, роль и значение сбытовой деятельности; изучить теоретические и методологические подходы к деятельности по продвижению товара;
- провести анализ целей и структуры продвижения продукции;
- изучить производственно-хозяйственную деятельность ООО «Лиман-Мебель»;
- определить мероприятия по продвижению продукции на рынок; предложить мероприятия для повышения эффективности сбытовой деятельности ООО «Лиман-Мебель».