

ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Студент гр. М-82 Коваленко Е. В.

Организовать эффективную систему сбыта на предприятии – это очень трудоемкий процесс. Система сбыта товаров — ключевое звено маркетинга и своего рода финишный комплекс во всей деятельности фирмы по созданию, производству и доведению товара до потребителя. Собственно, именно здесь потребитель либо признаёт, либо не признаёт все усилия фирмы полезными и нужными для себя и, соответственно, покупает или не покупает ее продукцию и услуги.

Задачами сбыта являются: 1) формирование цен на продукцию; 2) налаживание контактов и заключение договоров с покупателями; 3) хранение продукции; 4) подготовка товаров к отправке; 5) поставка продукции; 6) обеспечение взаимовыгодных сделок. Чтобы выполнить все эти задачи, специалистам отдела сбыта необходимо учесть экономическую и политическую ситуацию на отечественном рынке, стоимость ресурсов необходимых на производство товаров, учесть потребности населения и выгоды фирмы, выгодные способы поставок товаров, учесть конкуренцию. Для эффективного выбора способа поставок необходимо учесть следующие факторы:

- 1) финансовое положение фирмы;
- 2) концентрация закупок; количество единоразовых покупок;
- 3) характеристики товара;
- 4) производственный цикл;
- 5) сбытовую политику конкурентов;
- 6) плотность распределения покупателей;
- 7) сроки поставок и т.д.

Приспосабливая сбытовую сеть к запросам потребителей – производитель увеличивает свои шансы на приобретении большей прибыли и увеличении шансов на победы в конкурентной борьбе. Сбытовая сеть как бы продолжает процесс производства, беря на себя доработку товара и его подготовку к продаже (сортировку, фасовку, упаковку).

Успех предприятия зависит от подготовленности персонала по сбыту, которое является сложным и дорогим делом. Персонал отдела сбыта должен обладать инициативой, отличной коммуникабельностью и знанием рынка в котором функционирует предприятие. Также немаловажен их опыт в заключении договоров и наличие навыков в сфере поиска новых клиентов, умение вести долгосрочное сотрудничество.

Научный руководитель: ассист. Тараненко Ю. В.