

Здравствуйте, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии. Вашему вниманию представляется выпускная квалификационная работа на тему **«Совершенствование системы продаж предприятия»**.

Итак, **актуальность** выбранной темы заключается в возрастающей важности развития системы продаж, так как именно совершенствование системы продаж позволит увеличить конкурентоспособность и доходность торгового предприятия.

Таким образом, **предметом** данной работы являются подходы к совершенствованию системы продаж в ООО Группа «ТЭЛ».

В свою очередь, **объектом** исследования выпускной квалификационной работы является предприятие ООО «ТЭЛ».

Следовательно, главная **цель** выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по совершенствованию системы продаж предприятия в «ТЭЛ». Для достижения цели необходимо решить следующие **задачи**:

- раскрыть понятие и сущность системы продаж, методы ее анализа и оценки;
- проанализировать систему продаж в «ТЭЛ»
- разработать рекомендации по улучшению системы продаж в «ТЭЛ».

Итак, совершенствование системы продаж - это увеличение продаж и упрочение конкурентных преимуществ компании за счет оптимизации системы оперативного управления продажами. Совместно с менеджерами модифицируются процессы продаж, совершенствуется набор показателей эффективности и управленческих отчетов, оптимизируется система постановки задач, оценки результатов, контроля исполнения.

В свою очередь, в настоящее время, в условиях нарастающей конкуренции и результатов экономических санкций, для роста производительности сбыта необходимо проводить анализ внутренней и внешней среды предприятия. Даже если выясняется, что организация занимает достаточно выгодное конкурентное положение среди участников конкурентной борьбы, руководству предприятия не стоит забывать о возможностях проникновения на рынок фирм из других областей.

Таким образом, это обуславливает необходимость постоянно вести наблюдение за структурой рынка, его участниками, сложившимися тенденциями и темпами развития. Важно подчеркнуть, что недостатки многих организаций, создают условия, которые приводят ее к уязвимости в рискованной среде.

Итак, предприятие «ТЭЛ» является успешно развивающимся, работает в сфере продаж.

Таким образом, изученные в процессе подготовки выпускной квалифицированной работы материалы позволяют сделать вывод, что на современном этапе развития рыночных отношений торговля занимает важное место.

В свою очередь, основной задачей деятельности ООО «ТЭЛ» является предоставление клиентам трубы холоднодеформированные бесшовные.

Итак, оценка управления системой продаж ООО «ТЭЛр» проведена на основании анализа сбытовой, коммуникативной, ценовой и товарной политик.

Таким образом, анализ товарной политики позволил сделать следующие выводы:

Итак, группа А – самыми востребованными позициями являются «14х2, 20х2, 25х2/2,5, 32х3» в нашем случае это самые важные товары, для ООО «ТЭЛ», приносящие максимальную прибыль.

Далее группу В составляют группа ресурсов, которые обеспечивают хорошие стабильные продажи/прибыль кампании. Данные товары ООО «ТЭЛ» также важны для организации, но могут модерироваться более спокойными и умеренными темпами.

В свою очередь, товары группы С - наименее важная группа в кампании, можно уменьшить их объём заказа, либо заказывать только в сезон, когда действительно эти трубы имеют спрос.

Также SWOT-анализ показал, что наибольшее влияние на деятельность предприятия оказывают экономические и политические факторы. Именно эти факторы в большей степени влияют на цены металлопроката и услуг;

Таким образом, в результате анализа предложен комплекс мер по совершенствованию системы продаж ООО «ТЭЛ», который включает в себя следующее:

1. Внедрение CRM-системы
2. Корректировка сайта предприятия.
3. Формирования лояльной клиентской базы.

Далее для каждого из предложенных мероприятий составлен организационный план с указанием конкретных этапов, сроков, ответственных.

Итак, для предложенного комплекса мероприятий, направленного на совершенствование системы продаж, проведен анализ, согласно которому реализация мероприятий рассчитана на 1 год, требуемые ресурсы составляют 31990 руб., финансирование будет проходить из собственных средств предприятия.

В заключении работы произведены расчеты, показывающие экономическую эффективность сделанных рекомендаций по совершенствованию системы продаж.

Таким образом, в условиях существующего экономического кризиса в стране, особенно важна культура обслуживания потребителей и качественный товар по приемлемой цене.

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.