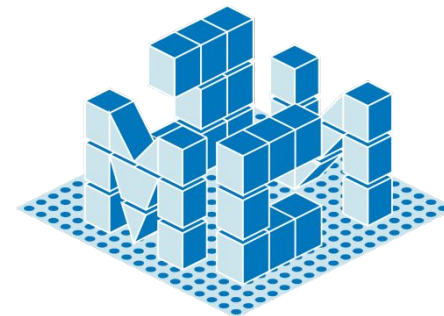


МЭСИ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ, СТАТИСТИКИ И ИНФОРМАТИКИ



Дернова Полина Валерьевна
Сбытовая политика розничного
предприятия как элемент
мерчандайзинга
(На примере ООО «Гиперглобус»)
специальность «Торговое дело»

Научный руководитель
Макарова М.В.

Ярославль,
2015

Объект исследования: ООО «Гиперглобус»

Цель исследования: исследование теоретических аспектов формирования и реализации сбытовой политики отдела, а также разработка практических рекомендаций по ее совершенствованию.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- изучить понятие мерчандайзинга розничного предприятия;
- выявить сущность и роль сбытовой политики
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «Гиперглобус»
- проанализировать действующую сбытовую политику в ООО «Гиперглобусе»
- разработать предложения по совершенствованию сбытовой политики.

В теоретической части дипломного проекта были рассмотрены следующие положения:



**В практической части дипломного проекта было
проведено маркетинговое исследование рынка
образовательных продуктов и конкурентный анализ :**



Общие сведения о деятельности компании



Маркетинговые исследования рынка образовательных продуктов

- Респонденты – в анкетирование приняли участие 164 абитуриента, подавших документы в 2014 году.
- Метод – анкетирование
- Результаты – количественные и качественные показатели, которые дают возможность повысить конкурентоспособность и увеличить численность клиентов.

Гостиничный сервис

Бизнес-информатика

Торговое дело

Юриспруденция

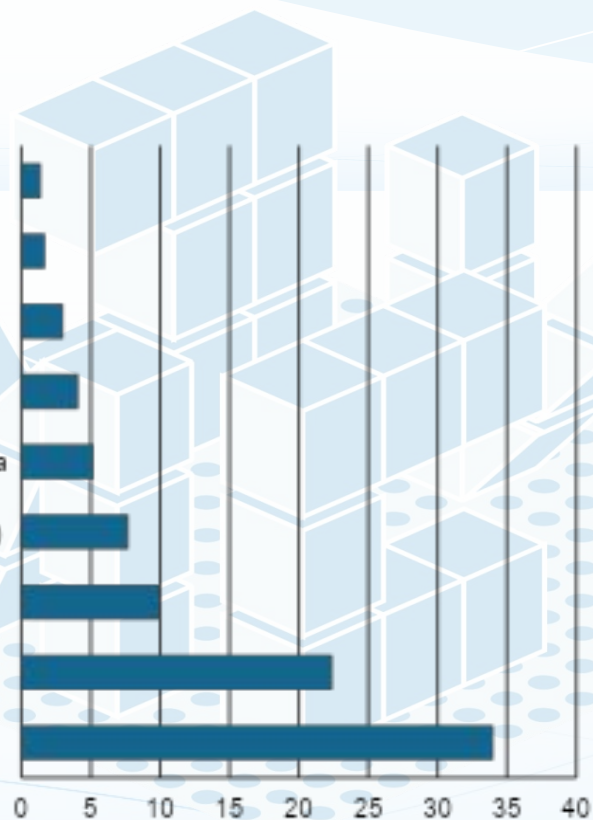
Информатика и вычислительная техника

Прикладная информатика (по отраслям)

Финансы и банковское дело

Менеджмент (по отраслям)

Экономика



Какое из данных направлений является приоритетным?

зрочка от армии

личие общежития

остота обучения

изость к дому

пользование новых технологий обучения

жимость обучения, наличие льгот

мощь в трудоустройстве

ступность поступления

гируемость диплома на рынке труда

естиж учебного заведения

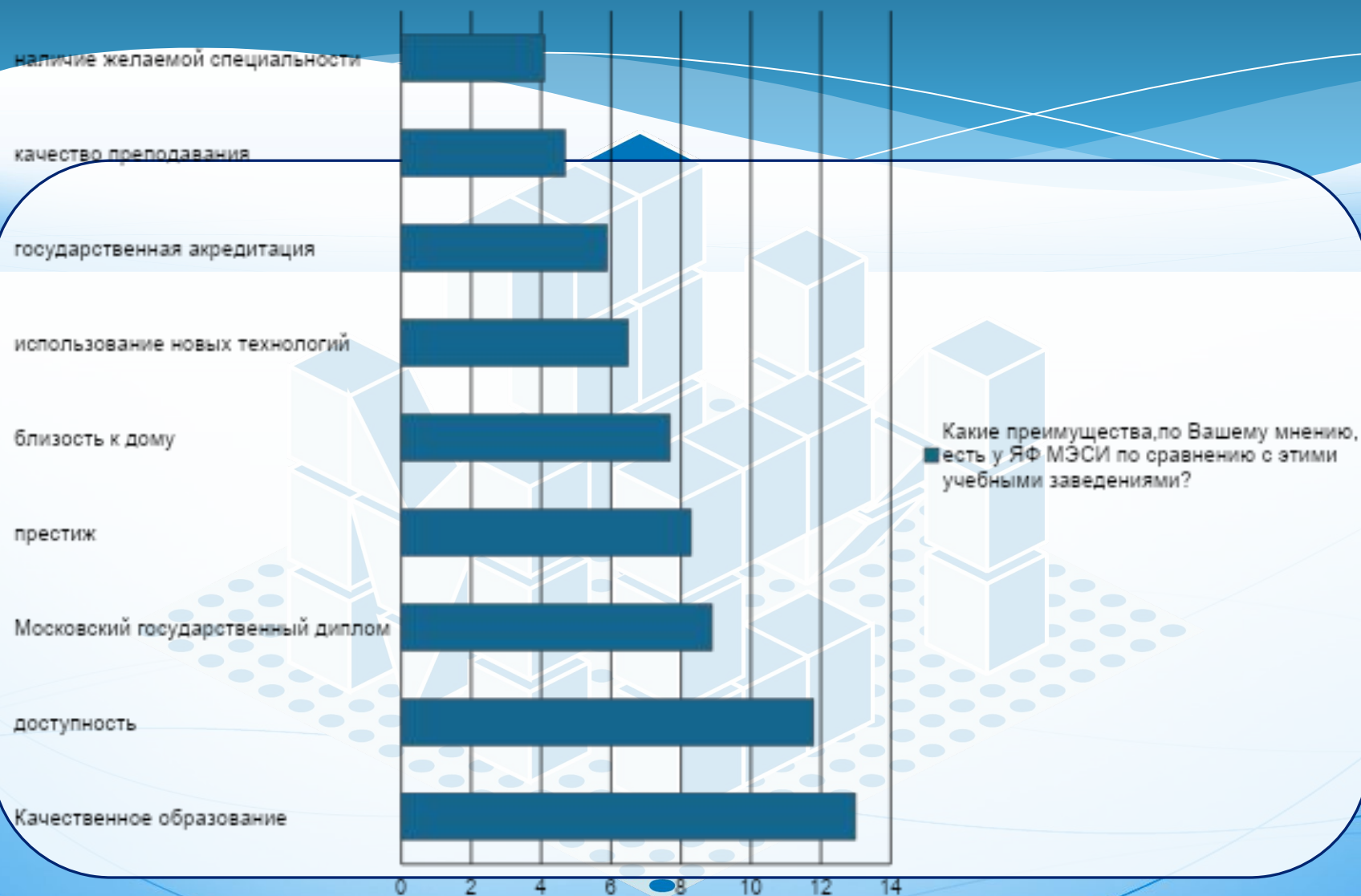
личие выбранного направления

сударственное/негосударственное заведение

чество образования

Что для Вас наиболее важно при выборе учебного заведения?





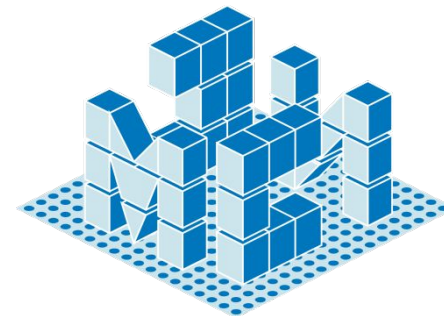
Выводы исследования

В результате проведенного исследования, для повышения конкурентно способности и увеличения численности клиентов, руководству предприятия были предложены следующие мероприятия:

- Целесообразно сделать упор на технические специальности, предлагая эксклюзивный продукт.
- Предлагать управленческие специальности, акцентируя внимание на гарантированное трудоустройство и высокую заработную плату выпускников ЯФ «МЭСИ»
- Использовать как конкурентные преимущества, такие факторы, как эксклюзивные специальности, предлагаемые ЯФ «МЭСИ», наличие большего числа бюджетных мест, квалифицированных преподавателей, приемлемая цена обучения.

МЭСИ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ, СТАТИСТИКИ И ИНФОРМАТИКИ



Спасибо за внимание!

Ярославль, 2014