

УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «МЕТАЛВІС»

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті досліджуються методи удосконалення логістичного менеджменту збутової діяльності торговельного підприємства. Проаналізовано сучасні підходи до управління логістичними процесами та визначено основні проблеми, що впливають на ефективність збуту. Запропоновано впровадження сучасних інформаційних технологій.

Наведені рекомендації спрямовані на підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств в умовах сучасного ринку.

Ключові слова: логістичний менеджмент, збутова діяльність, торговельне підприємство, оптимізація, інформаційні технології, управління запасами.

Abstract

The article examines methods for improving the logistics management of a trading enterprise's sales activities. Modern approaches to logistics process management are analyzed, and the main problems affecting sales efficiency are identified. The introduction of modern information technologies.

The provided recommendations are aimed at increasing the competitiveness of trading enterprises in the modern market environment.

Keywords: logistics management, sales activities, trading enterprise, optimization, information technologies, inventory management.

Вступ

Одним із способів досягнення високого рівня конкурентоспроможності на ринку продажів є налагоджена та сучасна логістична діяльність підприємства.

Дослідження ринку для удосконалення збутової логістики підприємства включає в першу чергу аналіз конкурентного середовища.

Компанія «МЕТАЛВІС» є прикладом високо конкурентного підприємства з налагодженими логістичними мережами, яка при цьому має певні прогалини та слабкі сторони в погляді сучасності та ефективності збутової логістики. Аналіз збутової логістики та менеджменту збуту підприємства дозволить розкрити слабкі сторони, які покажуть подальші шляхи удосконалення логістичного менеджменту збутової діяльності підприємства.

Результати дослідження

Умови великої конкуренції ставлять перед підприємством ціль постійного прогресу та удосконалення всіх аспектів діяльності. Конкурентоспроможність значною мірою може бути забезпечена за рахунок ефективного управління. Для торговельного підприємства, щоб бути конкурентним, потрібно удосконалювати логістичний менеджмент збуту товарів. Результативність збутової діяльності підприємства визначається сукупністю загальних показників господарської діяльності, що має оцінюватися з різних позицій із застосуванням сукупності кількісних та якісних критеріїв і показників, а також через зіставлення отриманого економічного результату від збутової діяльності підприємства з витратами на його досягнення.[2]

Логістичні мережі відіграють одну з найважливіших функцій для торговельних підприємств. Якщо вони застарілі або не виконують свої функції, які повинні виконувати, підприємство перестане спочатку функціонувати, а в результаті існувати. Ефективність господарської діяльності торговельних підприємств залежить від усього спектру показників логістики поставок: від надійності до ціни одиниці матеріального ресурсу.[1] Тому завданням даного дослідження є пошук шляхів удосконалення логістики збуту за рахунок впровадження і використання сучасних методів ведення торгівлі та бізнесу. Всі сучасні компанії мають на меті запровадження сучасних методів ведення

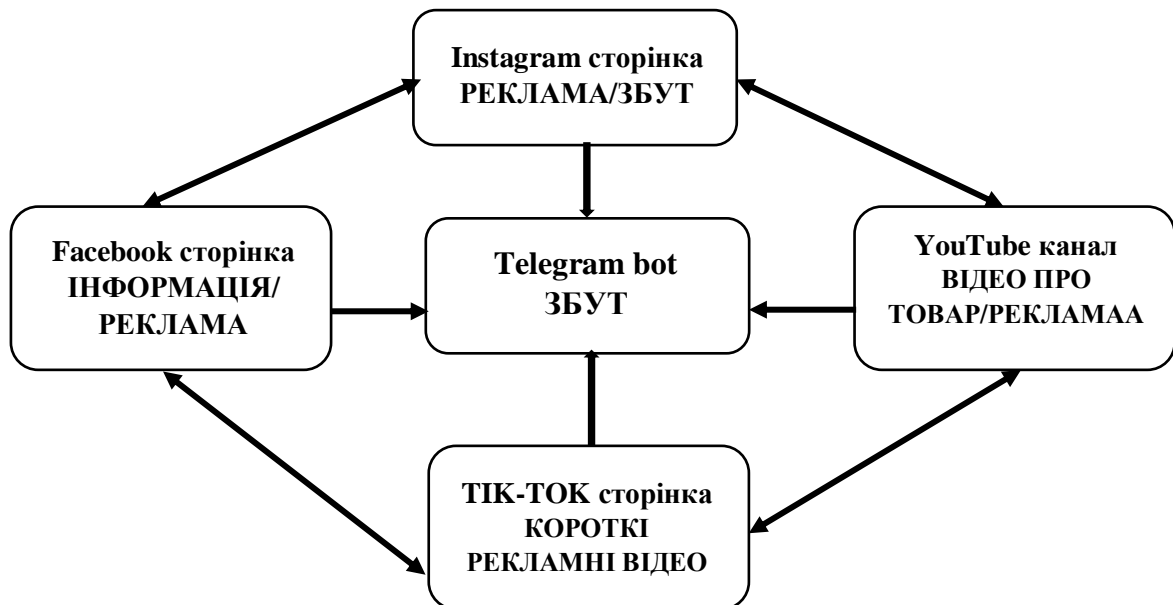
бізнесу, навіть великі компанії, монополісти ринку вдаються до таких методів. Новизна логістичного підходу полягає у взаємозв'язку цих гармонічно організованих, легко керованих та високоефективних сфер діяльності [1]. Удосконалення логістичного менеджменту із збуту в першу чергу має на меті удосконалення самих мереж логістики, а також націлене на підвищення ефективності каналів збуту для підприємств та збільшення показників продаж власних товарів.

За результатами проведеного аналізу збутової діяльності компанії “МЕТАЛВІС”, виявлено розгорнуту мережу логістичних потоків постачань клієнтам товарів. Збут товарів відбувається через традиційні методи продажів: через магазини або безпосередньо через спілкування менеджерів з самими клієнтами. Компанія розвивається за рахунок розширення асортименту товару, співпраці із компаніями, які виграють тендери. Проте через недостатність використання сучасних методів збуту товару, зокрема через онлайн сегмент, компанія втрачає значну частину прибутку від продажів роздрібним клієнтам та новим клієнтам, які не проінформовані про підприємство.

Для покращення стану логістичного менеджменту збуту товару, можна запропонувати наступні дії:

- Ведення Instagram сторінки - сторінка в соціальній мережі Instagram, може слугувати, як і рекламою для фірми та товару, а також як і ще один майданчик для продажу товару через онлайн менеджерів або навіть бота. Якщо розглянути, як майданчик для реклами, то краще місця не знайти, якщо найняти спеціалістів, які знають про цю соціальну мережу.
- Ведення YouTube каналу - Відео площадка дає можливість просування товару в маси за рахунок взаємних рекламних роликів, а також розробку відео про спеціальні товари.
- Ведення Facebook сторінки – Сторінка в цій соціальній мережі, може виконувати більше професійну орієнтовану рекламу для великих компаній, які будуть переглядати сторінку і бачити підприємство і його контакти.
- Запровадження Tik - Tok – Молода соціальна мережа з роликami, але за рахунок, швидкого темпу та коротких відео, можна розробляти відео контент, який буде приводити нових роздрібних покупців до фірми.
- Офіційний Telegram bot – цей бот допоможе розгрузити робітників фірми та зробити замовлення більш простішими ніж вони є.

Слід зауважити, що окремо ці всі інструменти мають досить великий вплив на рівень продажів. Впровадження хоч одного з них може докорінно змінити позицію компанії на ринку і збільшити кількість збуту, але найефективнішим є поєднання цих всіх інструментів в одну систему, яка буде діяти на благо компанії, приносити прибутки та ще більшу конкурентоспроможність на ринку.



Висновки

По результатам проведеного аналізу збутової діяльності підприємства “МЕТАЛВІС” можна зробити висновок, що компанія володіє всіма перевагами, щоб мати конкурентні переваги на ринку,

але для цього потрібно впровадити практику онлайн збуту товару підприємства. З часом це дасть позитивні результати, обсяги продажів можуть значно зрости.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Федькович І. В., Удосконалення логістичної діяльності на підприємстві/ ДВНЗ Ужгородський національний університет 111-112 с.
2. Комеліна О.В., Гаманко Р.С. Логістичне управління збутовою діяльністю підприємства: концептуальний підхід/ Мукачівський державний університет 520 с.

Ляхович Кирило Сергійович - студент групи Л-20б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний університет, e-mail: kirill.liakhovich@gmail.com

Науковий керівник: Краєвська Алла Станіславівна – к.е.н, доцент кафедри підприємництва, логістики та менеджменту Вінницького національного технічного університету, Вінниця, e-mail: Kraevska@vntu.edu.ua

Liakhovych Kyrylo - student of group L-20b, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National University, e-mail: kirill.liakhovich@gmail.com

Supervisor: Alla Kraievska - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: Kraevska@vntu.edu.ua