

## УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вінницький національний технічний університет

### **Анотація**

*У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти удосконалення системи управління збутом на підприємстві в сучасних умовах господарювання. Розглянуто сутність збутової діяльності як ключового елемента забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано сучасні підходи до управління збутом, зокрема цифровізацію каналів продажу, використання CRM-систем та омніканальних стратегій. Наведено приклади ефективної організації збуту провідними українськими та міжнародними компаніями. Обґрунтовано необхідність інтеграції маркетингових та логістичних інструментів у процесі управління збутом.*

**Ключові слова:** збут, управління збутом, підприємство, маркетинг, CRM, омніканальність, конкурентоспроможність.

### **Abstract**

*The article examines theoretical and practical aspects of improving the sales management system at an enterprise in modern economic conditions. The essence of sales activity as a key element of ensuring enterprise competitiveness is considered. Modern approaches to sales management are analyzed, including digitalization of sales channels, the use of CRM systems, and omnichannel strategies. Examples of effective sales management by leading Ukrainian and international companies are presented. The necessity of integrating marketing and logistics tools in the sales management process is substantiated.*

**Keywords:** sales, sales management, enterprise, marketing, CRM, omnichannel, competitiveness.

### **Вступ**

У сучасних умовах ринкової економіки ефективна система управління збутом є одним із ключових факторів забезпечення стабільного функціонування підприємства. Посилення конкуренції, зміна поведінки споживачів та розвиток цифрових технологій зумовлюють необхідність постійного вдосконалення збутових процесів.

Збутова діяльність підприємства охоплює комплекс заходів, спрямованих на реалізацію продукції та задоволення потреб споживачів. Вона є завершальним етапом виробничо-господарської діяльності та безпосередньо впливає на фінансові результати підприємства.

Метою статті є дослідження напрямів удосконалення системи управління збутом підприємства з урахуванням сучасних тенденцій розвитку бізнес-середовища.

### **Результати дослідження**

Система управління збутом включає планування, організацію, мотивацію та контроль процесу реалізації продукції. Її ефективність визначається здатністю підприємства забезпечити відповідність між попитом і пропозицією, оптимізувати канали розподілу та підвищити рівень обслуговування клієнтів.

Сучасні підходи до управління збутом передбачають:

1. Впровадження CRM-систем для управління взаємовідносинами з клієнтами;
2. Розвиток електронної комерції;
3. Використання аналітики даних для прогнозування попиту;
4. Формування омніканальних каналів збуту.

Дослідження показують, що цифровізація значно підвищує ефективність збутової діяльності, забезпечуючи більш точне розуміння потреб споживачів та оперативне реагування на зміни ринку [1].

Практичний досвід провідних підприємств підтверджує ефективність сучасних підходів до управління збутом.

Компанія Amazon побудувала ефективну систему збуту завдяки використанню цифрових платформ, персоналізації пропозицій та логістичній оптимізації. Це дозволило значно підвищити рівень задоволеності клієнтів і збільшити обсяги продажів.

Українська компанія Нова пошта активно інтегрує логістичні та збутові процеси, забезпечуючи швидку доставку та високий рівень сервісу. Це сприяє підвищенню лояльності клієнтів та розширенню ринку.

Компанія Procter & Gamble застосовує омніканальні стратегії збуту, поєднуючи традиційні та цифрові канали продажу, що дозволяє охоплювати широку аудиторію споживачів.

Важливим напрямом удосконалення системи збуту є інтеграція маркетингових досліджень у процес прийняття управлінських рішень. Це дозволяє підприємствам більш точно визначати потреби ринку та формувати ефективні стратегії збуту. Як зазначається у сучасних дослідженнях, ефективне управління збутом є одним із ключових напрямів управління сучасною організацією.

Крім того, важливу роль відіграє автоматизація бізнес-процесів, яка дозволяє:

1. Зменшити витрати на збут;
2. Підвищити швидкість обробки замовлень;
3. Забезпечити контроль за виконанням збутових операцій.

Таким чином, удосконалення системи управління збутом передбачає комплексний підхід, що включає використання сучасних технологій, розвиток клієнтоорієнтованості та оптимізацію каналів розподілу [2].

### Висновки

У результаті дослідження встановлено, що ефективна система управління збутом є ключовим фактором конкурентоспроможності підприємства. Її удосконалення повинно базуватися на інтеграції сучасних цифрових технологій, маркетингових інструментів та логістичних рішень.

Практичний досвід провідних компаній свідчить, що використання омніканальних стратегій, CRM-систем та аналітики даних дозволяє підвищити ефективність збутової діяльності та забезпечити довгострокове зростання підприємства.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лляшенко С. М. Цифровізація маркетингової діяльності підприємств // *Економіка України*. 2023. С. 35-37.
2. Полусмяк Я. В., Лисенко О. О. Оптимізація логістичних процесів підприємств // *Менеджмент*. 2024. DOI: <https://doi.org/10.26661/2522-1566/2024-4/30-06>

**Боковець Вікторія Вікторівна** – доктор економічних наук, професор кафедри підприємництва, логістики та менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: [bokovets.v@ukr.net](mailto:bokovets.v@ukr.net)

**Ціватий Ярослав Ігорович** – студент групи 2Л-226, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: [1167ZST@gmail.com](mailto:1167ZST@gmail.com)

**Bokovets Viktoriia** – Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Entrepreneurship, Logistics and Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: [bokovets.v@ukr.net](mailto:bokovets.v@ukr.net)

**Tsivaty Yaroslav** – student, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: [1167ZST@gmail.com](mailto:1167ZST@gmail.com)