

ПЕРСПЕКТИВНІ ФОРМИ ІНТЕГРАЦІЇ В УДОСКОНАЛЕННІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ГРІН КУЛ»

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проаналізовано перспективні форми інтеграції в удосконаленні збутової діяльності підприємств. Розкрито особливості запровадження перспективних форм інтеграції в удосконаленні збутової діяльності досліджуваного підприємств ТОВ «Грін Кул».

Ключові слова: інтеграція, збут, збутова діяльність, розвиток.

Abstract

The article analyzes promising forms of integration in improving the sales activities of enterprises. The features of the introduction of promising forms of integration in improving the sales activities of the studied enterprise LLC "Green Cool" are revealed.

Key words: integration, sales, sales activities, development.

Вступ

У сучасних умовах господарювання підприємства вимушені шукати нові шляхи підвищення ефективності своєї збутової діяльності. Одним із ключових напрямів удосконалення збутової системи є інтеграція – процес об'єднання зусиль різних структур, партнерів або функціональних підрозділів для досягнення спільної мети – ефективного просування продукції на ринок.

Результати дослідження

Інтеграція у збуті передбачає як внутрішньоорганізаційні зміни, так і зовнішні форми співпраці з іншими учасниками ринку. Одним із найефективніших шляхів до цього є застосування інтеграційного підходу – як внутрішньої, так і зовнішньої інтеграції [1].

Розглянемо та проаналізуємо різні інтеграції:

1. Функціональна інтеграція – об'єднання маркетингу, збуту та аналітики. На сьогодні збутова функція в компанії частково відділена від маркетингу. Удосконалення полягає в створенні єдиного маркетингово-збутового відділу, що забезпечить:

- узгодженість рекламних кампаній з каналами продажів;
- більш ефективне управління бюджетом просування;
- регулярну аналітику.

Це дасть змогу оперативно адаптувати товарний асортимент, запускати нові продукти та ціноутворення з урахуванням регіональної специфіки.

2. Вертикальна інтеграція – контроль логістики та дистрибуції. Компанія наразі працює через численних дистриб'юторів.

3. Горизонтальна інтеграція – партнерство з іншими компаніями.

Партнерство з іншими компаніями дозволить:

- розробити спільні рекламні кампанії або акції;
- об'єднати логістичні ресурси (спільне зберігання, доставка).

4. Цифрова інтеграція – CRM, e-commerce та прогнозування попиту.

Компанія має потужний бренд, але не повністю реалізувала потенціал прямих цифрових каналів збуту.

Перспективними напрямками є:

- впровадження CRM-системи для збору даних про корпоративних клієнтів та побудови індивідуальних комерційних пропозицій;
- розвиток власного інтернет-магазину або платформи B2B для підключення Big Data-аналітики для оцінки споживчого попиту [2, с. 391].

Інтеграційні підходи відкривають широкі перспективи для підвищення ефективності збутової діяльності ТОВ «Грін Кул».

Найбільш доцільними з них є:

- функціональна інтеграція маркетингу і збуту в єдиний центр комерційного управління;
- часткова вертикальна інтеграція з дистрибуційною мережею і логістикою;
- горизонтальне партнерство з іншими брендами для спільного просування;
- цифрова інтеграція процесів продажів, аналітики та клієнтського обслуговування.

Реалізація вказаних напрямів дозволить компанії:

- оптимізувати витрати;
- підвищити контроль над каналами збуту;
- швидше реагувати на зміну ринкової кон'юнктури [3, с. 304].

Розглянемо та проаналізуємо поточну ситуацію в ТОВ «Грін Кул», можливі інтеграційні рішення та очікувані результати (табл. 1).

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз поточного стану та перспективних інтеграційних рішень у збутовій діяльності ТОВ «Грін Кул»

№	Поточна ситуація	Інтеграційне рішення	Очікуваний ефект
1.	Маркетинг та збут працюють окремо, що уповільнює реакцію на ринок	Створення єдиного маркетингово збутового підрозділу	Узгоджена комунікація, підвищення ефективності промоакцій, економія бюджету
2.	Залежність від зовнішніх дистриб'юторів, що знижує маржинальність	Власний логістичний центр, прямі контракти з ритейлом	Зниження логістичних витрат, підвищення контролю над доставкою, збільшення прибутку
3.	Відсутність цифрової системи управління клієнтською базою	Впровадження CRM та B2B-платформи	Персоналізація продажів, зростання повторних замовлень, покращення сервісу
4.	Слабкий розвиток e-commerce	Запуск власного інтернет-магазину	Вихід на нові канали збуту
5.	Відсутність інструментів прогнозування попиту	Використання Big Data-аналітики для планування виробництва та запасів	Зменшення залишків, точніше планування виробництва, мінімізація втрат
6.	Відсутність спільних інформаційних платформ з ритейлом	Інтеграція з IT системами ключових партнерів	Автоматизація постачання, стабільне товарне наповнення, лояльність торгових мереж

Проведений аналіз засвідчує, що інтеграційні рішення, запропоновані для вдосконалення збутової діяльності ТОВ «Грін Кул», мають високий потенціал для підвищення ефективності функціонування підприємства. Об'єднання маркетингу та збуту в єдиний підрозділ сприятиме узгодженості дій, скороченню часу реакції на ринкові зміни та більш результативному використанню рекламного бюджету. Таким чином, компанія отримає синергетичний ефект від консолідації зусиль у ключових напрямках.

Особливу увагу заслуговує рішення щодо оптимізації логістики та виходу з-під надмірної залежності від сторонніх дистриб'юторів. Створення власного логістичного центру й перехід до прямих відносин із ритейлом не лише забезпечать вищу маржинальність, а й дозволять краще контролювати товаропотік і зменшити затрати. Такі кроки є стратегічно важливими для зміцнення автономності бізнесу та зниження ризиків, пов'язаних із зовнішніми постачальниками. У сфері цифрової трансформації ключовими напрямками є впровадження CRM-системи, розвиток e-commerce і використання Big Data. Ці інструменти дозволять поглибити взаємодію з клієнтами, персоналізувати пропозиції, передбачати попит і точніше планувати виробництво. Зокрема, CRM і B2B платформа сприятимуть зростанню повторних замовлень, а запуск інтернет-магазину відкриє нові канали збуту й дозволить краще контролювати клієнтський досвід. Також важливо відзначити перспективність кооперації з іншими виробниками та цифрову інтеграцію з ритейл-партнерами. У сукупності всі запропоновані заходи формують комплексну стратегію розвитку збутової діяльності підприємства ТОВ «Грін Кул».

Висновки

Отже, проаналізовано сучасні підходи до інтеграції збутової та маркетингової функцій: зокрема, CRM-інтеграцію, логістичну синергію, спільне планування попиту, використання бізнес-аналітики для прогнозування збуту. Запропоновано впровадження цифрових інструментів (BI-аналітика, персоналізоване ціноутворення, багатоканальні системи замовлень) як інноваційної складової інтеграції. Підприємству рекомендовано розвивати горизонтальні та вертикальні зв'язки всередині

комерційного блоку, що дозволить досягти більшої результативності на всіх етапах реалізації продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З., Сотула В. В. Особливості управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2023. Випуск №51. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-8> (дата звернення 25.05.2026 р.)

2. Ратушняк О., Потушинська К. Управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних умовах господарювання. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*. 2026. № 2. С. 388–394.

3. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. №5. С. 302–305.

Карачина Наталія Петрівна – д-р екон. наук, професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: karachyna.n@gmail.com

Атаманчук Андрій Юрійович – студент групи МР-22б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email: llo195270@gmail.com

Karachyna Natalia P. – Dr. Sc. (Economic), Professor, Head of the of Management, Marketing and Economics, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: karachyna.n@gmail.com

Atamanchuk Andriy Yu. – Faculty of Management and Information Security Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: llo195270@gmail.com