

Авторська довідка
(кваліфікаційної роботи бакалавра)

Назва кваліфікаційної роботи бакалавра: “Research of sales and brand management in the organization (“EDJS network” as a case study)”

назви записувати нижнім регістром

Назва (укр.): “Дослідження управління збутовою діяльністю та брендом організації на прикладі “EDJS network”

переклад українською

Освітній ступінь: *магістр*

Шифр та назва спеціальності: 073 “Менеджмент”

Екзаменаційна комісія: Екзаменаційна комісія № 53

Установа захисту: Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Дата захисту: 30.01.2024 **Місто:** Тернопіль

Сторінки:

Кількість сторінок роботи ..68..

УДК 658:8

Автор роботи

Прізвище, ім'я, по батькові (англ.): Doreen Mulundu

Прізвище, ім'я (укр.): Дорен Мулунду

використовувати паспортну транслітерацію (КМУ 2010)

Місце навчання: Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, факультет економіки та менеджменту, Тернопіль, Україна

Керівник

Прізвище, ім'я, по батькові (укр.): Кужда Тетяна Іванівна

розкривати ініціали

Прізвище, ім'я (англ.): Kuzhda Tetiana

використовувати паспортну транслітерацію (КМУ 2010)

Місце праці: Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, кафедра менеджменту та адміністрування, Тернопіль, Україна

установа, підрозділ, місто, країна

Вчене звання, науковий ступінь, посада: доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Рецензент

Прізвище, ім'я, по батькові (укр.): Федішин Ірина Богданівна

розкривати ініціали

Прізвище, ім'я (англ.): Iryna Fedyshyn

використовувати паспортну транслітерацію (КМУ 2010)

Місце праці (установа, підрозділ, місто, країна): Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, кафедра управління інноваційною діяльністю та сферою послуг

так звана афіліція

Вчене звання, науковий ступінь, посада: доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг

Ключові слова

англійською: sales revenue, service revenue, organizational chart, sales management, brand, brand management, social growth, repeat customer ratio, sales revenue forecast, net profit forecast, payback period, and profitability index.

українською: виручка від реалізації продукції, виручка від реалізації послуг, організаційна структура, управління збутом, бренд, управління брендом, темп росту, коефіцієнт повторних клієнтів, прогноз виручки, прогноз чистого прибутку, термін окупності, індекс прибутковості.

.....
до 10 слів

Анотація

українською: **Об'єктом дослідження** є управління збутовою діяльністю та брендом EDJS network. **Метою магістерської роботи** є пошук шляхів удосконалення збутової діяльності та бренду компанії EDJS network».

Результати отримані за допомогою таких **методів дослідження**: аналізу (порівняльного, економетричного, часових рядів, фінансового), періоду окупності, індексу прибутковості, чистої теперішньої вартості, прогнозування та нечіткої моделі.

Розроблено рекомендації щодо покращення управління збутовою діяльністю EDJS network з використанням інструментів прогнозування. Наведено пропозиції щодо покращення управління брендом через виявлення можливостей формування бренду компанії, формування концептуальної моделі бренду компанії. Покращення господарської діяльності та управління збутом через відкриття нової торговельної точки обґрунтовано в роботі.

англійською: **The object of investigation** is the sales and brand management of the EDJS network LTD.

The aim of the Master paper is to find the ways of improving sales and brand management of the EDJS network LTD.

The results are obtained with the following **research methods**: time series, comparative, econometric, financial analysis, payback period, profitability index, net present value, forecasting and fuzzy model.

The recommendations concerning the sales management of the EDJS Network LTD by using forecasting tools have been developed. Some recommendations regarding brand management of the EDJS Network LTD by identifying opportunities to create a brand in the company, using conceptual model of a brand have been designed. The improvements concerning company activity and sales management by opening a new trade boutique have been substantiated.