

Секція:

Управління та адміністрування

УДК 621.326

Букай А - ст. гр. БМз-41

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

РОЗВИТОК КАНАЛІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТУ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

Науковий керівник: к. е. н., доцент Зяйлик М. Ф.

Bukaj A.

Ternopil Ivan Puluja National Technical University

DEVELOPMENT OF PRODUCT SALES CHANNELS AS A TOOL FOR INCREASING SALES EFFICIENCY OF THE "YAGOTYNSKYI BUTTER FACTORY"

Supervisor: candidate of economic sciences, associate professor Zyailik M.
Ph.D.

Ключові слова: канали збуту, ефективність, логістика.

Keywords: sales channels, efficiency, logistics.

Сучасна ринкова економіка України вимагає від підприємств гнучкості та адаптивності до змін. Жорстка конкуренція та мінливі вподобання споживачів змушують компанії постійно оновлювати асортимент та впроваджувати нові технології. Ключовим фактором успіху в таких умовах є ефективна політика збуту, а саме – розвиток каналів реалізації продукції.

Для ТДВ «Яготинський маслозавод», лідера ринку молочної продукції, оптимізація каналів збуту є стратегічно важливою. Від їх ефективності залежить своєчасна доставка продукції, обсяги продажів та конкурентоспроможність компанії. Тому вдосконалення каналів збуту є актуальним завданням для забезпечення прибутку та стабільної роботи підприємства. Успіх у продажах досягається завдяки оптимальному поєднанню каналів збуту. «Яготинський маслозавод» активно розвиває як традиційні, так і нові канали реалізації, зосереджуючись на масштабуванні цифрових продажів для цілодобової доступності продукції та підтримки іміджу. Важливою є також організація прямих поставок кінцевому споживачеві для посилення контролю над процесом продажу. Паралельно необхідно покращувати взаємодію з торговими точками, оптимізувати умови постачання та спільно проводити маркетингові комунікації. Стабільне логістичне забезпечення дозволить знизити витрати та збільшити прибуток. Інтеграція каналів збуту в єдину систему забезпечить комфортне постачання продукції та безперебійність продажів.

Таким чином, покращення продажів є передумовою для зростання результатів «Яготинського маслозаводу». Поєднання традиційних та інноваційних методів, розвиток онлайн-продажів, розширення мережі збуту та підтримка логістичної стабільності допоможуть забезпечити стабільне зростання, підвищити лояльність споживачів та зміцнити позиції на ринку.