Облікова картка ДіР

Image not found or type unknow

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0210U005637

Державний реєстраційний номер: 0109U000099

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 22-12-2010

II. Етап виконання ДіР

Номер етапу: 4

Назва етапу: Підвищення ефективності реалізації маркетингових технологій торговельними підприємствами

Початок етапу: 07.2010

Закінчення етапу: 01.2011

Вид звітного документа: Остаточний звіт

III. Відомості про виконавця ДіР

Повне найменування юридичної особи (або ПІБ фізичної особи): Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Код за ЄДРПОУ: 05476322

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Розмір організації:

Телефон: 0372511158

IV. Відомості про співвиконавців ДіР

Повне найменування юридичної особи (або ПІБ фізичної особи): Фізична особа

Код за ЄДРПОУ: 11111111

Місцезнаходження: Бульвар Ігоря Шамо 13, м. Київ, Київ, 02154, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Розмір організації:

Телефон: 380977973144

Внесок співвиконавця у звітний етап:

V. Відомості про замовника ДіР

Повне найменування юридичної особи (або ПІБ фізичної особи): Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Код за ЄДРПОУ: 05476322

Місцезнаходження: Центральна площа, 7, м. Чернівці, Чернівецька обл., 58000, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Розмір організації:

Телефон: 0372511158

VI. Джерела, напрями та обсяги фінансування ДіР

Підстава для проведення ДіР: 43 - власна ініціатива (якщо робота виконується з власної ініціативи за кошти виконавця НДР або безкоштовно)

Напрям фінансування: 2.2 - прикладні дослідження і розробки

Джерела фінансування

7704 - власні кошти, кошти підприємств, установ, організацій, фізичної особи на виконання ініціативних робіт

Фактичний обсяг фінансування (тис. грн.): 0.25

VII. Відомості про ДіР

Назва роботи українською:

Формування та реалізація маркетингових технологій торговельними підприємствами в процесі управління продажами товарів

Назва роботи англійською:

Formation and realizations of marketing technologies by commercial enterprises in the process of merchandise sale management

Реферат українською:

Мета даної роботи полягала у обґрунтуванні теоретичних та методичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу формування і реалізації маркетингових технологій підприємствами роздрібної торгівлі, що використовуються у процесі управління продажами товарів. Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні та практичні аспекти формування та реалізації маркетингових технологій підприємств торгівлі, що використовуються у процесі управління продажами товарів. Об'єктом є процес формування та реалізації маркетингових технологій торговельних підприємств Чернівецької області. Підвищення ролі процесу управління продажами торговельних підприємств на сучасному етапі зумовлене декількома причинами: за часів товарного насичення неможливо обійтися без спеціальних, наближених до покупця, збутових мереж; сьогодні посилюється боротьба за споживача, що потребує постійного вдосконалення процесу продажу товарів, підвищення їх ефективності; раціоналізація виробничих процесів зумовлює необхідність здійснювати ряд кінцевих операцій виробництва, пов'язаних з підготовкою товару до продажу в підприємствах роздрібної торгівлі в якості передпродажного сервісу; існує необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємства, яка значною мірою обумовлена його збутовою діяльністю.

Реферат англійською:

The aim of this work is in the substantiation of theoretical and methodological basis and development of practical recommendations on improvement of the process of forming and realization of marketing technologies by the enterprises of retail trade, used in the process of products sale management. The subject of the research are the theoretical, methodological and practical aspects of forming and realization of marketing technologies of the trade enterprises, used in the process of products sale management. The object is the process of forming and realization of marketing technologies of trade enterprises of Chernivtsi oblast. The increase of the role of the process of sales management on the contemporary stage in caused by several reasons: in products satiation time it's impossible to manage without special, close to the customer sales networks; today the straggle for the customer grows, that requires constant improvement of the products sale process, increase of their effectiveness; rationalization of the production processes cause the necessity to realize the line of final operations of production, connected with the preparation of the commodity for sale in the retail enterprises, as resale service; there is the necessity to increase the competitiveness of the enterprise, which is mainly grounded by its retail activity.

Індекс УДК: 339.13; 658.6:659.1, 339.372.8

Коди тематичних рубрик: 71.01.14

Керівники роботи

Власне Прізвище Ім'я По-батькові: Лошенюк Ірина Романівна

Науковий ступінь:

Вчене звання:

Ідентифікатор ORCID ID:

Додаткова інформація:

VIII. Наукова (науково-технічна) продукція (НТП)

IX. Бібліографічний опис

1.Організація торгівлі: Підручник; 2-ге вид., перероб. та доп. [Текст] / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький та ін. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 616 с. 2.Бродська О. "Мій вірний і відданий... покупець (Про роль стратегій в успіху підприємства)" [Електронний ресурс]. - Режим доступа : http// www.personal.in.ua 3. Взаимоотношения с клиентами - ключевой фактор успешной деятельности [Електронний ресурс]. - Режим доступа : http //marketer.ru 4.Корзун А. В Методика оценки эффективности мерчандайзинга [Електронний ресурс]. - Режим доступа : http://www.bi-marketing.ru 5.Критерии эффективности мерчандайзинга [Електронний ресурс]. - Режим доступа : http // www.btlregion.ru 6.Оценка эффективности рекламы и рекламных мероприятий в местах продаж [Електронний ресурс]. - Режим доступа : http // marketing.spb.ru 7.Салливан М. Маркетинг в розничной торговле [Текст] / М. Салливан, Д.Эдкок, Пер. с англ. Под ред. Л.Л. Никитиной. - СПб.: Издательский дом "Нева", 2004.- 384 с. 8.Скриптунова Е. Управление продажами: основные тенденции [Електронний ресурс]. - Режим доступа : http // marketing.spb.ru

X. Заключні відомості

Керівник юридичної особи Ореховська Тетяна Миколаївна

Перелік осіб-виконавців

Бурдяк Олег Мирославович

Варварюк Вікторія Олександрівна

Лошенюк Ірина Романівна

Нікульча Валентин Анатолійович

Піта Алла Василівна

Відповідальний за підготовку облікових документів

Телефон

Реєстратор

Керівник відділу УкрІНТЕІ, що є відповідальним за реєстрацію наукової діяльності

