

УДК 338
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Д. А. ДЕРЖИНСКАЯ

Научный руководитель М. Н. ГРИНЕВИЧ, канд. экон. наук, доц.
БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

В последние десятилетия малое предпринимательство заявило о себе как о важном источнике социально-экономического роста

Актуальным является исследование различных аспектов его деятельности и поиска механизмов активизации, в частности развития и совершенствования сбытовой деятельности.

Предприятие ЧУП «Теплоэнергомонтаж» присутствует на рынке отопительного оборудования уже около 14 лет. Для распределения товаров предприятие использует только прямые каналы сбыта. На данный момент на предприятии ЧУП «Теплоэнергомонтаж» осуществляется как предпродажный, так и послепродажный сервис. Также предприятие осуществляет проведение ремонтных работ, как в течение гарантийного срока обслуживания, так и по окончании действия гарантии.

Предприятию следует пойти по пути дифференциации сервисного обслуживания, внедрять большее количество сервисных услуг. Могут быть введены такие виды технического обслуживания как: корректирующие ремонты, профилактическое ремонтное обслуживание, ремонты по состоянию оборудования. При использовании хорошо организованной сервисной политики предприятие сможет привлекать новых клиентов и завоевывать их лояльность, а также удерживать уже существующих потребителей. Благодаря близости к рынку малые предприятия отличаются тем, что досконально знают рынок и клиента. Тот, кто завоевал доверие покупателя, сможет его и сохранить, а высококачественный сервис лишь поспособствует этому.

Стимулирующим сбыт мероприятием, которое особенно подходит для малых предприятий, является также встреча нового клиента со старым покупателем, удовлетворенным товарами и услугами предприятия.