

**А. А. Рагинис**

*(УО «ГрГУ им. Я. Купалы», Гродно)*

## **РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ**

Верный ответ на вопрос: «Как увеличить объем продаж?» – может привести к успеху любую организацию. Главная цель коммерческого управления предприятия – максимально повысить этот критерий.

Как увеличить объем продаж интересует многих предпринимателей. Увеличение объема продаж – это создание таких оптимальных условий для максимально стабильного и регулярного потока покупателей, а значит – создание условий для постоянного дохода того или иного предприятия.

Для привлечения покупателей (как один из прямых способов увеличения объема продаж) используют всевозможные методы маркетинга. Их множество. Без качественного маркетинга невозможно построение успешного бизнеса.

Таким образом, организации сталкиваются с проблемой привлечения покупателей, необходимостью обеспечения собственных конкурентных преимуществ, что обуславливает актуальность выбранной темы в настоящее время.

При написании работы рассматриваются следующие цели: изучение современных подходов к управлению качеством продаваемых товаров; анализ системы управления качеством продукции, продавае-

мой интернет-магазином «АврораМаркет»; анализ эффективности работы отдела продаж интернет-магазина «АврораМаркет»; разработка системы рекомендаций для повышения объема продаж интернет-магазина «АврораМаркет».

Основными задачами, решаемыми в процессе исследования, являются: изучение потребностей покупателей; изучение понятия качества продукции; изучение перечня предоставляемых товаров интернет-магазина «АврораМаркет»; изучение клиентской базы и отзывов об товарах интернет-магазина «АврораМаркет».

Результатом является система рекомендаций по увеличению объема продаж (на примере интернет-магазина «АврораМаркет»).

Интернет-торговля набирает большие обороты в наше время особенно активно – ведь она позволяет сэкономить массу средств на содержании обычного магазина. Однако растет и конкуренция, а покупательская способность падает. В этих условиях особенно важно понимать, какие методы продвижения товаров и услуг в Интернете будут наиболее эффективны [1].

### **Литература**

1 Комсомольская правда [Электронный ресурс] / Как повысить эффективность продаж, используя инструменты интернет-маркетинга. – 2016. – Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/kak-povysit-prodazhi-cherez-internet.html>. – Дата доступа: 17.02.2018.