

Облікова картка НДДКР

Державний обліковий номер: 0211U013368

Державний реєстраційний номер: 0111U003892

Відкрита

Дата реєстрації: 26-12-2011



1. Етапи виконання

Номер етапу: 1

Назва етапу: Розробка проекту розвитку маркетингової діяльності підприємства

Початок етапу: 01-2011

Закінчення етапу: 12-2011

Вид звітнього документа: Остаточний звіт

2. Виконавець

Назва організації: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Код ЄДРПОУ/ІПН: 02070714

Підпорядкованість: Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України

Адреса: просп. Центральний, 59А, м. Северодонецьк, Луганська обл., 93406

Телефон: (0642)478228

E-mail: vnu_marketing@mail.ru

WWW: www.snu.edu.ua

3. Власник результатів НДДКР (продукції)

Назва організації: ТОВ ТД "Лелека"

Код ЄДРПОУ/ІПН: 34279915

Адреса: , м. Луганськ, Луганська обл., 91051, Україна

Підпорядкованість:

Телефон: (0642) 34-18-64

WWW: www.leleka.lg.ua

4. Джерела та напрями фінансування

Підстава для проведення робіт: 52 - договір з вітчизняною організацією (органами місцевої ради, фондом, асоціацією, концерном тощо)

КПКВК: 2201040

Напрямок фінансування: 2.2 - прикладні дослідження і розробки

Джерела фінансування

Джерело фінансування: 7722 - кошти підприємств, установ, організацій України

Фактичний обсяг фінансування за звітний етап: 10 тис. грн.

5. Науково-технічна робота

Назва роботи (укр)

Розробка проекту розвитку маркетингової діяльності підприємства

Назва роботи (англ)

Drafting of marketing company

Реферат (укр)

Об'єктом дослідження є якість сервісу в роздрібній торговельній мережі. Мета роботи - оцінити ступінь відповідності якості сервісу раніше утвер-ганізацій стандартам. У процесі роботи проводилися польові дослідження якості сервісу в роз-нічній торгової мережі за заздалегідь визначеною розрахованою вибірці в різних сегментах. У результаті дослідження були сформульовані моделі поведінки пред-ставники різних сегментів, розроблений інноваційний алгоритм даного виду дослідження. Ступінь впровадження - результати дослідження лягли в основу доопрацювання раніше розроблених стандартів якості сервісу в роздрібній торговельній мережі. Ефективність дослідження виражається в розвитку маркетингової діяль-ності на основі вдосконалення якості сервісу. Результати можна застосувати для вироблення методики навчання персоналу торгового залу, здійснення закупівельної політики. Таємний покупець, кість купівельного сервісу, маркетинг, роздрібна торговельна мережа, вибірка, сегмент, сегментація, поведінка покупців.

Реферат (англ)

The object of research is service quality in retail trade network. The aim of research is to evaluate the degree of service compliance quality with previously stated standards. In the process of work field researches of service quality in retail trade network according to previously determined calculated selection in different segments were conducted. As the result of research models of costumer behavior of different segments representatives were formulated, innovative algorithm of the stated type of research was elaborated. Level of introduction - the results of research were put into the base of revision of previously elaborated standards of service quality in retail trade network. Effectiveness of the research is expressed in the development of marketing activity on the base of service quality perfection. The results can be applied for the elaboration of education method of trade hall personal and realization of purchase politics. SECRET BUYER, QUALITY OF CUSTOMER SERVICE, MARKETING, RETAIL TRADE NETWORK, SELECTION, SEGMENT, SEGMENTATION, CUSTOMER BEHAVIOR

Індекс УДК: 658, 658.02

Коди тематичних рубрик НТІ: 06.81.01

6. Науково-технічна продукція (НТП)

НТП 1

Назва продукції (укр): Розробка проекту розвитку маркетингової діяльності підприємства

Назва продукції (англ): The development project for the development of marketing activities

Очікувані результати: методична документація

Галузь застосування: 73.20.2 Дослідження і розробки в галузі суспільних наук. Роздрібна торгівля

Опис продукції (укр): На основі зібраної за оригінальною методикою інформації про стан купівельного сервісу в роздрібній торговельній мережі були зроблені висновки про можливості розвитку маркетингової діяльності підприємства.

Соціально-економічна спрямованість НТП:

Стадія завершеності НТП: Звіт по НДДКР

Впровадження НТП: Впроваджено

Строки впровадження: 2011

Виробник продукції: СНУ ім.В.Даля

Споживачі продукції: Торгівельні підприємства України

Перспективні ринки: Україна

Права інтелектуальної власності: За договорами

Форми та умови передачі продукції: Спільні НДДКР

7. Бібліографічний опис

8. Звітна документація

Кількість сторінок в звіті: 205

Мова звіту: Українська

Умови поширення в Україні: Не заборонено

Умови передачі іншим країнам: Не заборонено

Кількість файлів у звіті: 1

9. Заключні відомості

Перелік осіб-виконавців

Антіпова Юлія Костянтинівна

Максимова Тетяна Семенівна

Сорочан Дмитро Володимирович

Керівник організації:

Осенін Юрій Іванович

Керівники роботи:

Максимова Тетяна Семенівна

Керівник відділу реєстрації наукової діяльності

УкрІНТЕІ



Юрченко Т.А.