Утверждена на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_от \_\_\_«\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_» 2017г.

Зав.кафедрой маркетинга Н.В.Каленская

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Тематика выпускных квалификационных работ**

**для обучающихся по направлению 38.03.06 «Торговое дело»**

 **профиль « Коммерция»**

**на 2017-2018 учебный год**

1. Эффективность  арома-маркетинга  в местах продаж  товаров повседневного спроса в г. Казани
2. Анализ эффективности работы с клиентами на торговом предприятии.
3. Анализ потребительских предпочтений  молодежи на примере рынка общепита г. Казани.

4. Государственное регулирование торговой деятельности на примере Республики Татарстан
5. Управление маркетингом на торговом предприятии.

6. Анализ ассортимента розничного торгового предприятия

7. Оптимизация складского хозяйства предприятия

8. Организация контроля на торговом предприятии и пути его совершенствования

9. Совершенствование системы продаж продукции на предприятий

10. Организация PR деятельности торгового предприятия.

11.Оценка восприятия бренда предприятий торговой сферы.

12.Анализ политики продвижения торгового предприятия.

13.Оценка конкурентоспособности торгового предприятия.

14.Совершенствование портфеля заказов коммерческого предприятия

15.Анализ комплекса маркетинга коммерческого предприятия

16. Совершенствование рекламной деятельности коммерческого предприятия

17. Исследование особенностей покупательского поведения торгового предприятия

18. Анализ и совершенствование ассортиментной политики торгового предприятия.

19 Совершенствование мерчандайзинга торгового предприятия

20. Развитие маркетинговой деятельности торгового предприятия

21.Анализ коммерческой деятельности торгового предприятия

22. Совершенствование коммуникационной политики предприятия розничной торговли

23. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности

24. Управление и совершенствование работы электронных магазинов (торговли) в организации, предприятии (на конкретном примере).

25. Сегментация рынка потребительских товаров
26. Оптимизация ассортимента торговой сети

27. Управление коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий.

28. Планировочные и оформительские решения торгового зала предприятия посредством мерчандайзинга.

29. Инновационные решения в сфере торговли и их экономическая эффективность.

30. Совершенствование товароснабжения розничных торговых предприятий посредством логистики.

31. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия

32. Управление продажами в торговых предприятиях, входящих в состав сетевой структуры.

33. Управление ассортиментом в условиях рыночных отношений.

34. Формирование ассортимента. Пути совершенствования ассортимента товаров.

35.Особенности формирования рынка потребительских товаров в современных условиях.

36. Упаковка как фактор сохранности и конкурентоспособности потребительских товаров.

37.Экспертиза как средство управления качеством и конкурентоспособностью товаров.

38. Обеспечение конкурентоспособности малых и средних торговых предпринимательских структур на ранней стадии их развития

39.Влияние глобализационных процессов на развитие региональных розничных торговых сетей

40.Управление рисками как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности

41.Организация сервисного обслуживания на предприятии торговли
42. Повышение эффективности управления ресурсообеспечением розничных сетевых структур

43. Управление цепями поставок на рынке потребительских товаров

44. Организация коммерческой деятельности распределительного центра.

45.Оптовые (розничные) продажи через систему Интернет и пути их совершенствования.

46.Особенности организации электронных аукционов.

47.Разработка программ стимулирования сбыта ( на примере предприятия торговли)

48.Интегрированные маркетинговые коммуникации в деятельности предприятий торговли

49.Оценка качества торгового обслуживания покупателей

50.Совершенствование маркетинговой деятельности торгового предприятия на основе анализа внешней среды

51. Разработка стратегии развития торгового предприятия

52. Формирования имиджа торгового предприятия

53.Управление комплексом маркетинга торгового предприятия

54. Совершенствование деятельности торгового предприятия на основе результатов маркетинговых исследований

55. Формирование программы продвижения торгового предприятия в сети Интернет

56. Позиционирование торгового предприятия

57. Анализ рынка интернет магазина

58. Оценка эффективности маркетинга торгового предприятия

59. Разработка проекта по созданию интернет-магазина

60. Разработка программы продвижения для торговой организации

61. Сравнительная оценка потребительских свойств товаров отечественного и зарубежного производства

62. Методы розничной продажи товаров и их эффективность

63. Оценка качества услуг предприятия общественного питания

64. Разработка программы внедрения CRM системы на торговом предприятии

6**5.** Разработка и совершенствование технологий продвижения торгового предприятия на основе ивент - маркетинга (событийного маркетинга-менеджмента)

67. Совершенствование программы лояльности клиентов торгового центра.

68. Анализ эффективных методов продвижения продукции торговой организации.

69. Позиционирование торгового предприятия

70. Оценка емкости потребительских товаров

71. Исследование лояльности покупателей к магазину