

Annotation: *the essence of agricultural marketing is highlighted; the peculiarities of the use of agricultural marketing in enterprises were investigated; prospects for the development of agricultural marketing in domestic business entities are proposed.*

Keywords: *marketing, agrarian marketing, agrarian marketing system, market infrastructure.*

Науковий керівник: Стамат В. М.,
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет

УДК 338.487:339.162.4

ВПЛИВ ТЕЛЕФОННОЇ КОМУНІКАЦІЇ В СФЕРІ ПРОДАЖІВ

Вершинін Микита Петрович,
здобувач вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент»
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна

Анотація: *проаналізовано сучасний стан сфери продажів в Україні. Виділено та досліджено роль телефонної комунікації у сфері продажів.*

Ключові слова: *сфера продажів, телефонна комунікація, роздрібна торгівля.*

У сучасних умовах, що склалися під час кризи, надзвичайно важливим є внесок кожного сектора економічної діяльності у розвиток національної економіки. Зазвичай виробництво вважається двигуном розвитку національної економіки. Однак, визнаючи важливість виробничих галузей, не можна знецінювати роль торгівлі, яка дозволяє зберігати баланс між виробництвом і споживанням, формує значну частину валової доданої вартості в Україні, забезпечує робочі місця для економічно активного населення [2].

Торгівельна активність як один з найважливіших елементів економіки України, від якого залежить якість життя людей, розвиток економіки та її конкурентоспроможність, на сьогоднішній день проходить динамічний трансформаційний етап розвитку під час кризи.

Сфера продажів має значний вплив на наступні аспекти:

– підтримка економічного розвитку: сфера продажу сприяє стабільному розвитку національної економіки. Вона відіграє ключову роль у створенні валової доданої вартості в Україні.

- створення робочих місць: сфера продажу забезпечує велику кількість робочих місць, що сприяє зайнятості населення.
- балансування виробництва та споживання: сфера продажу допомагає підтримувати баланс між виробництвом та споживанням.
- покращення конкурентоспроможності: сфера послуг, до якої входить сфера продажу, відіграє важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки.
- сприяння інноваціям: сфера продажу також сприяє розвитку інновацій, оскільки компанії постійно шукають нові та ефективні способи продажу своїх товарів та послуг [3].

Кількість новостворених та зареєстрованих бізнесів на момент вересня 2023 року можна розглянути на рисунку 1.

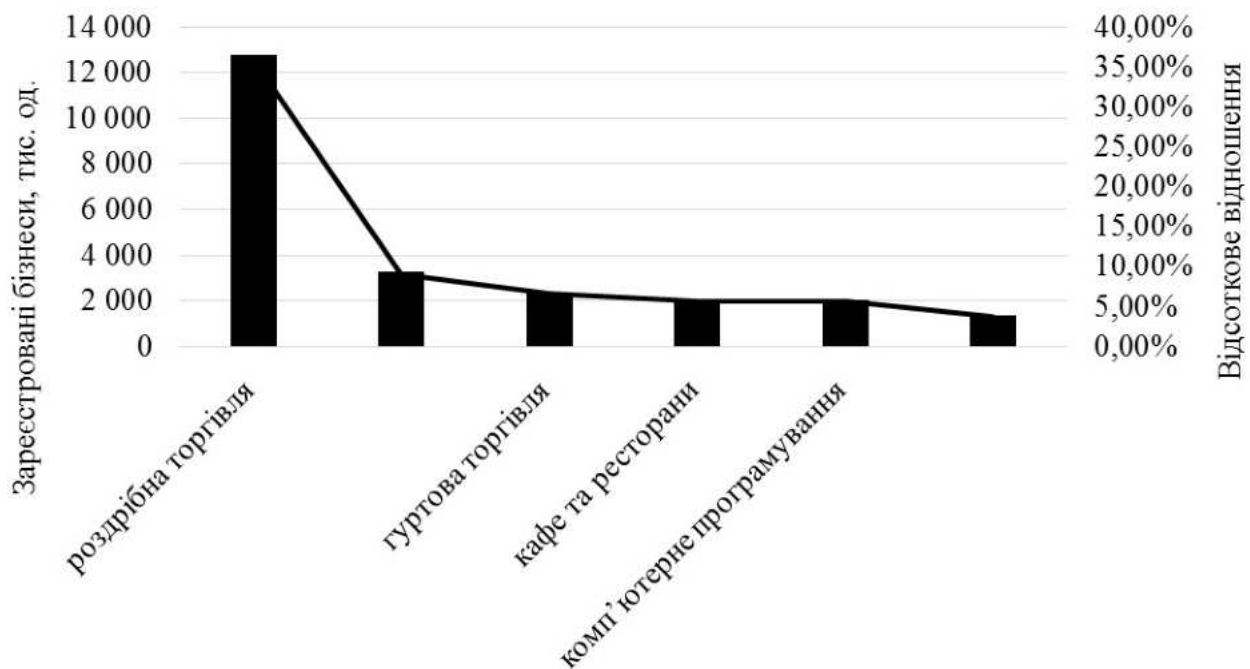


Рисунок 1. Кількість новостворених та зареєстрованих бізнесів на момент вересня 2023 року в Україні

Створено автором на основі [1].

На даному рисунку можна побачити, що сфера продажу на момент вересня 2023 року займає лідируючі позиції та налічує приблизно 13000 нових бізнесів, що становить приблизно 37.0% від загальної кількості нових бізнесів за даний проміжок часу. Ця аналітика свідчить, що умови воєнного часу не стали причиною занепаду сфери продажу.

Сфера продажів включає в себе ряд важливих сегментів: взаємодію з клієнтами, планування роботи персоналу, контроль за продажами та інше. Многі магазини, компанії та маркетингові агентства вже давно використовують ефективні методи для розширення своєї клієнтської бази та збільшення продажів, одним з яких є VoIP або IP-телефонія. За допомогою цього

інструменту можна здійснювати дзвінки по багатоканальних лініях, записувати розмови, налаштовувати переадресацію та багато іншого [4].

Стабільний зв'язок з клієнтом, незалежно від його місцезнаходження, відіграє ключову роль. Завдяки цьому можна розподілити план продажу між співробітниками, організувати робочий простір, контролювати зайнятість менеджерів.

Переваги IP-телефонії, які можуть бути корисні для відділів продажів, включають:

- переадресацію вхідних дзвінків;
- інтеграцію з іншими системами (CRM);
- багатоканальність номера;
- підключення віддалених менеджерів;
- запис дзвінків.

Відмінне поєднання якості зв'язку та надійності робить телефонію оптимальним вибором для розвитку бізнесу. Основні характеристики впливу телефонії та телефонної комунікації на сферу продажів можна представити у таблиці 1 [5].

Таблиця 1. Характеристики впливу телефонії в сфері продажів

Характеристика	Опис
Ефективність спілкування	Телефонія дозволяє продавцям встановлювати прямий контакт з клієнтами, що сприяє побудові довіри та відносин, швидкому вирішенню клієнтських питань, ефективній консультації.
Швидкість відгуку	У порівнянні з іншими формами комунікації, телефон дозволяє отримувати негайний відгук від клієнтів, що може бути критично важливим у процесі продажу.
Доступність	Незважаючи на розвиток нових технологій, телефон залишається доступним інструментом комунікації для більшості людей різної вікової категорії.
Підвищення продажів	За допомогою віртуальної АТС та IP-телефонії можна збільшити продажі в інтернет-магазині. Шляхом прямої комунікації клієнтами та формуванням рекламних розсилок.

Створено автором на основі [6,4]

Виходячи з зазначеної інформації можна стверджувати, що телефонна комунікація займає лідируючі позиції серед інших засобів контакту з клієнтами і є невід'ємною частиною у сфері продажів. Особливої актуальності вона набуває під час глобальних подій (пандемія коронавірусу, військові події українського сценарію починаючи від 24.02.2022), коли споживачі не мають змоги фізично відвідати магазин. Телефонний дзвінок, в окремих випадках, може бути єдиним способом комунікації з клієнтом, у випадках коли клієнт в силу вікових або інших обмежень не володіє інтернетом або месенджерами.

Список використаних джерел:

1. Барановська С.В., Ружицький А.А., Михайлович Ю.В. Роль сфери послуг в економіці України. VIII Міжнародна науково-технічна конференція молодих учених та студентів. Тернопіль, 2019. С. 47-52.

2. Роль телефонії в процесі продажу. URL: <https://hottelecom.net/ua/blog/role-of-telephony-in-the-sales-process.html> (дата звернення 23.01.2024)

3. Сіренко С.О., Мережко Н.В., Тернова А.С. Особливості діяльності підприємств сфери послуг в ринковому середовищі України. Інтелект XXI. 2017. С. 68-72.

4. Чому телефонні продажі не працюють без правильної телефонії. URL: <https://content.ua/ukr/blog/chomu-telefonni-prodazhi-ne-praczuuyut-bez-pravilnoyi-telefoniyi> (дата звернення 24.02.2024).

5. IP-телефонія для інтернет-магазину, телефонний продаж: ідеальні рішення та корисні фішки. URL: <https://kub.ua/blog/ip-telefoniya-dlya-internet-magazynu/> (дата звернення 23.01.2024).

6. Poltorak A., Khrystenko O., Sukhorukova A., Moroz T., Sharin O. Development of an integrated Approach to assessing the impact of innovative development on the level of financial security of households. (Розробка комплексного підходу до оцінки впливу інноваційного розвитку на рівень фінансової безпеки домогосподарств) Eastern-European of Enterprise Technologies, 2022, 1 (13-115). P. 103-112. **Scopus**. DOI: [10.15587/1729-4061.2022.253062](https://doi.org/10.15587/1729-4061.2022.253062)

7. Сухорукова А. Обласні державні адміністрації : становлення та тенденції розвитку. Теорія та практика державного управління. Вип. 3 (30). X. : Вид-во ХіРІ НАДУ, 2010. С. 57–62.

Annotation: *the current state of sales in Ukraine is analyzed. The role of telephone communication in sales is highlighted and studied.*

Keywords: *sales, telephone communication, retail.*

Науковий керівник: Сухорукова А. Л.,
кандидат наук з державного управління,
доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет

УДК 331.522.4

ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Кирило Юлія Іванівна,
здобувач вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент»
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна

Анотація: *проаналізовано зміни, які сталися у структурі зайнятості, рівні оплати праці, безробітті та інші аспекти ринку праці в контексті*