**Тематика выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ) по направлению подготовки 43.03.01 Сервис**

**образовательной программы 43.03.01.31 Сервис в торговле**

**на 2023-2024 учебный год.**

1. Состояние и тенденции развития торгового сервиса (в стране, регионе, городе).
2. Изучение и оценка факторов формирования потенциала предприятия/ организации сферы торговли и сервиса.
3. Изучение и оценка ресурсного потенциала предприятия/ организации сферы торговли и сервиса..
4. Разработка проекта развития предприятия/организации сферы торговли и сервиса и оценка его эффективности
5. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
6. Совершенствование организации и технологии предоставления сервиса на предприятии торговой сферы.
7. Инновации в формировании и развитии конкурентных преимуществ предприятия/организации сферы торговли и сервиса
8. Оценка факторов инвестиционной привлекательности сферы торговли и сервиса
9. Маркетинг в системе управления сервисной деятельностью предприятия торговли
10. Формирование сервисного продукта предприятия торговли и сервиса с учетом факторов внешней и внутренней среды
11. Совершенствование сервисных бизнес-процессов предприятия торговли и сервиса
12. Разработка стратегии формирования ценности сервисного продукта на предприятии торговли.
13. Оценка ценности сервисного продукта на предприятии торговли и пути ее повышения
14. Формирование и развитие модели ценности сервисного продукта на предприятии торговли.
15. Оценка ресурсного обеспечения сервисной деятельности на предприятиях торговли.
16. Оценка и совершенствование программного обеспечения сервисной деятельности в торговле.
17. Совершенствование процесса формирования сервисного продукта на предприятия торговли с учетом факторов среды функционирования.
18. Исследование рынка в формировании конкурентных преимуществ предприятия предприятия/организации сферы торговли и сервиса
19. Конкурентные стратегии предприятия/организации сферы торговли и сервиса
20. Изучение и оценка факторов конкурентоспособности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
21. Разработка стратегии позиционирования продукта, услуги предприятия/организации сферы торговли и сервиса
22. Оценка эффективности использования ресурсов в формировании сервисного продукта и пути ее повышения.
23. Совершенствование ресурсного обеспечения сервисной деятельности предприятия/организации сферы торговли и сервиса
24. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия торговли на основе совершенствования сервиса.
25. Повышение эффективности информационных ресурсов в системе сервисной деятельности предприятия торговли.
26. Разработка инновационного проекта развития предприятия/организации сферы торговли и сервиса
27. Планирование и оптимизация затрат предприятия/организации сферы торговли и сервиса.
28. Совершенствование организации и управления сервисной деятельностью предприятия сферы торговли
29. Система услуг как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия
30. Система услуг в оптовой (розничной) торговле и оценка их качества
31. Сервисное обслуживание покупателей в системе отношений коммерческой деятельности
32. Система обслуживания покупателей на предприятиях оптовой (розничной) торговли и ее совершенствование
33. Организация и повышение эффективности розничных (оптовых) продаж товаров
34. Совершенствование торгово-технологического процесса предприятий розничной торговли на основе развития сервиса
35. Совершенствование складского технологического процесса предприятий оптовой торговли на основе развития сервиса.
36. Рационализация размещения и выкладки товаров в торговом зале как функции торгового сервиса.
37. Организация сервисной деятельности предприятия сетевой торговли и ее совершенствование
38. Оценка и совершенствование логистики в сервисной деятельности предприятий торговли.
39. Совершенствование организации сервиса в повышении конкурентоспособности торгового предприятия на рынке.
40. Совершенствование сервисного обслуживания потребителей товаров и услуг
41. Совершенствование выставочной деятельности предприятия
42. Исследование состояния и направлений развития сетей торговли и сервиса в регионе
43. Совершенствование бизнес-процессов предприятия торговли (сервиса) на основе цифровой трансформации.
44. Развитие систем и методов продвижения товаров (услуг) на предприятии торговли и сервиса.
45. Анализ состояния и направления совершенствования технологического процесса предприятия торговли и сервиса
46. Анализ системы обслуживания и направления её совершенствования на предприятии торговли и сервиса
47. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятий на рынке сферы услуг в сегменте HoReCa
48. Разработка проекта развития электронной торговли на предприятии торговли и сервиса
49. Оценка эффективности персонала в сервисной деятельности предприятия торговли.
50. Особенности ресурсного обеспечения сервисной деятельности в оптовой торговле.
51. Особенности ресурсного обеспечения сервисной деятельности в on-line продажах.
52. Оценка эффективности затрат на торговый сервис и пути ее повышения.
53. Повышение рентабельности деятельности предприятий торговли на основе совершенствования сервисной деятельности
54. Анализ и оценка ценообразования на предприятии торговли и сервиса (на примере товарной группы).
55. Повышение качества услуг на предприятии торговли и сервиса.
56. Система социальных сервисных услуг и оценка их качества.
57. Повышение выручки (оборота) предприятия торговли на основе совершенствования сервисной деятельности.
58. Повышение валовой прибыли предприятия торговли на основе совершенствования сервисной деятельности.
59. Повышение эффективности сервисной деятельности торгового предприятия
60. Повышение доходов предприятия розничной торговли на основе совершенствования сервисной деятельности.
61. Разработка проекта по внедрению ESG технологий на предприятии
62. Организация оптовых продаж товаров и повышение её эффективности.

Составители: канд. экон. наук, доцент О. Н. Есина

 д-р экон. наук, профессор Н. Н. Терещенко