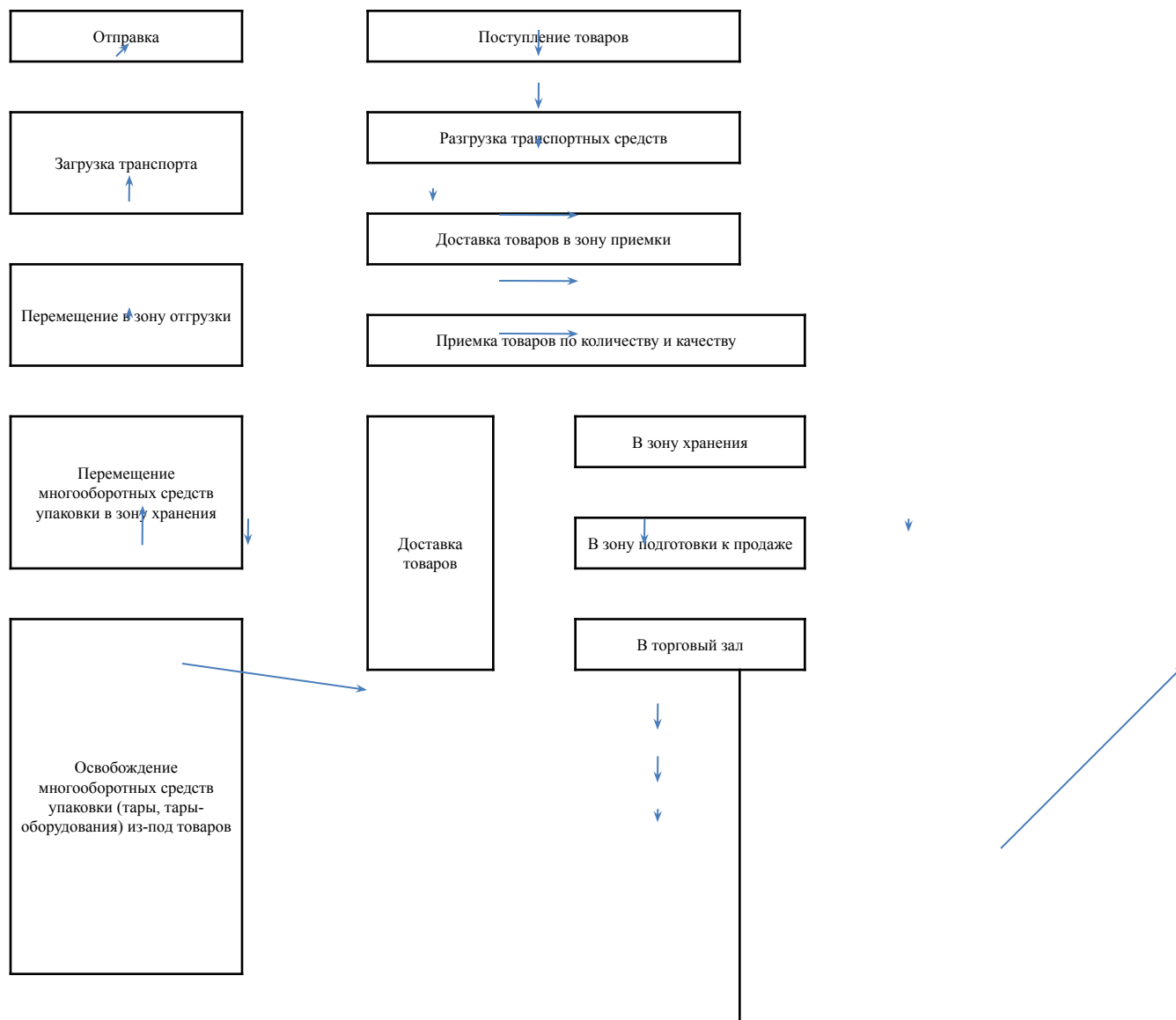


# **Совершенствование продаж в розничной торговле**

# Классификационные признаки розничной торговли

- Стационарность
  - стационарная
  - полустационарная
- Товарно-ассортиментный профиль
  - Специализированная
  - Смешанная
  - Универсальная

# Схема торгово-технологического процесса



# Характеристика способов выкладки товаров

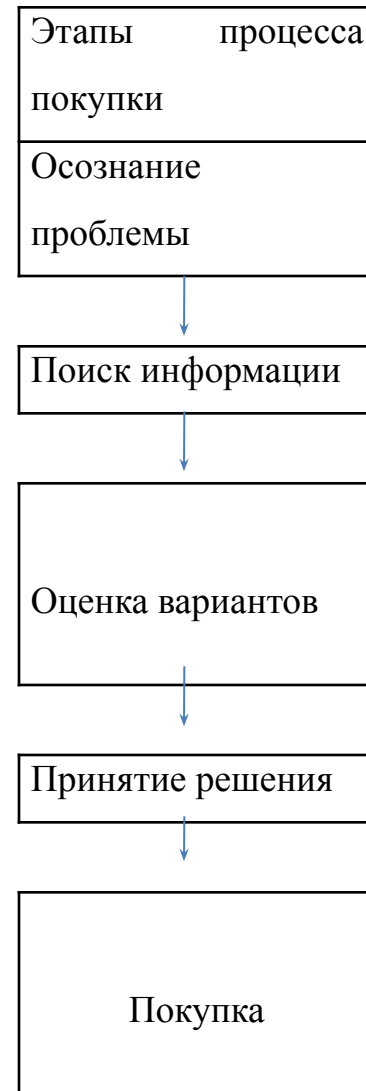
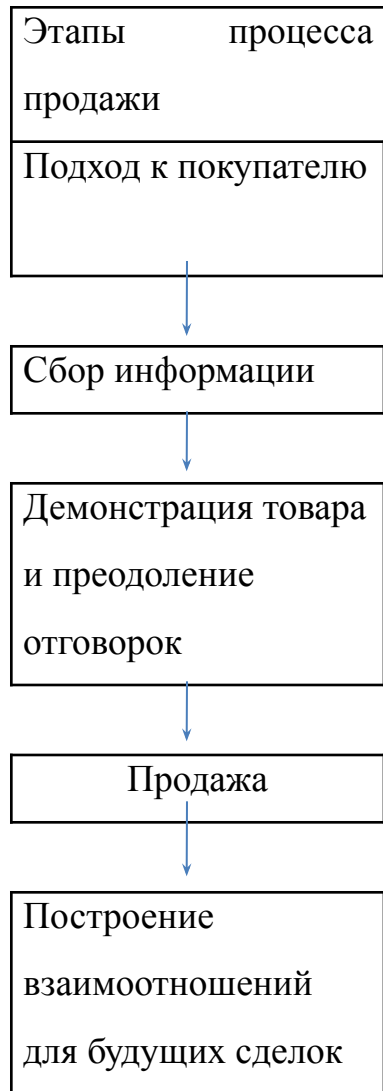
| Способ<br>выкладки | Характеристика                                                          |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Вертикальный       | Расположение однородных товаров на полках в несколько рядов сверху вниз |
| Горизонтальный     | Размещение однородных товаров вдоль по всей длине оборудования          |
| Товарная           | Одновременный показ и отпуск товаров                                    |
| Декоративная       | Привлечение внимания покупателей                                        |

# Факторы привлекательности

Потенциальные участники (угроза изменчивости)



# Этапы процесса покупки и продажи



# SWOT- анализ

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Возможности:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Угрозы:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Сильные стороны:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | "Сила и возможности"                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | "Сила и угрозы"                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <p>1. Удачное расположение магазина – "проходное место".</p> <p>2. Уникальность выбора и ассортимента: от самых дешевых до самых дорогих товаров.</p> <p>3.Высокий контроль качества.</p> <p>4. Высокая квалификация персонала.</p> <p>5. Участие персонала в принятии управленческих решений.</p> <p>6.Повышение заинтересованности покупателей путем предоставления дополнительных услуг (скидки на товар).</p> <p>7. Широкий ассортимент.</p> <p>8.Относительная стабильность на рынке.</p> | <p>1. Увеличение ассортимента, добавление сопутствующих товаров и услуг.</p> <p>2. Достаточная известность будет способствовать притоку новых покупателей.</p> <p>3. Квалификация персонала, контроль качества, неудачное поведение конкурентов и развитие рекламных технологий дадут возможность успеть за ростом рынка;</p> <p>4. Четкая стратегия позволит использовать все возможности.</p> | <p>1. Конкуренция, политика государства, инфляция и рост налогов, изменение вкусов потребителей повлияют на проведение стратегии.</p> <p>2. Поведение конкурентов вызовет дополнительные расходы финансовых ресурсов.</p>                                              |
| Слабые стороны:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | "Слабость и возможность"                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | "Слабость и угрозы"                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <p>1. Отсутствие в магазине подробного стратегического плана развития.</p> <p>2. Ошибки в работе (пересортицы)</p> <p>3 Отсутствие выделенного бюджета на рекламу.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>1. Плохая рекламная политика создает затруднения при увеличении ассортимента добавлении дополнительных сопутствующих продуктов и услуг.</p> <p>2. Снижение уровня цен, размеров налогов и пошлин при сохранении среднего уровня цен позволит получать сверхдоходы.</p>                                                                                                                       | <p>1. Появление новых конкурентов и средний уровень цен ухудшит конкурентную позицию.</p> <p>2.Неблагоприятная политика государства может привести к выходу из отрасли.</p> <p>3. Непродуманная рекламная политика не удержит покупателей при изменении их вкусов.</p> |

# Конкурентные преимущества

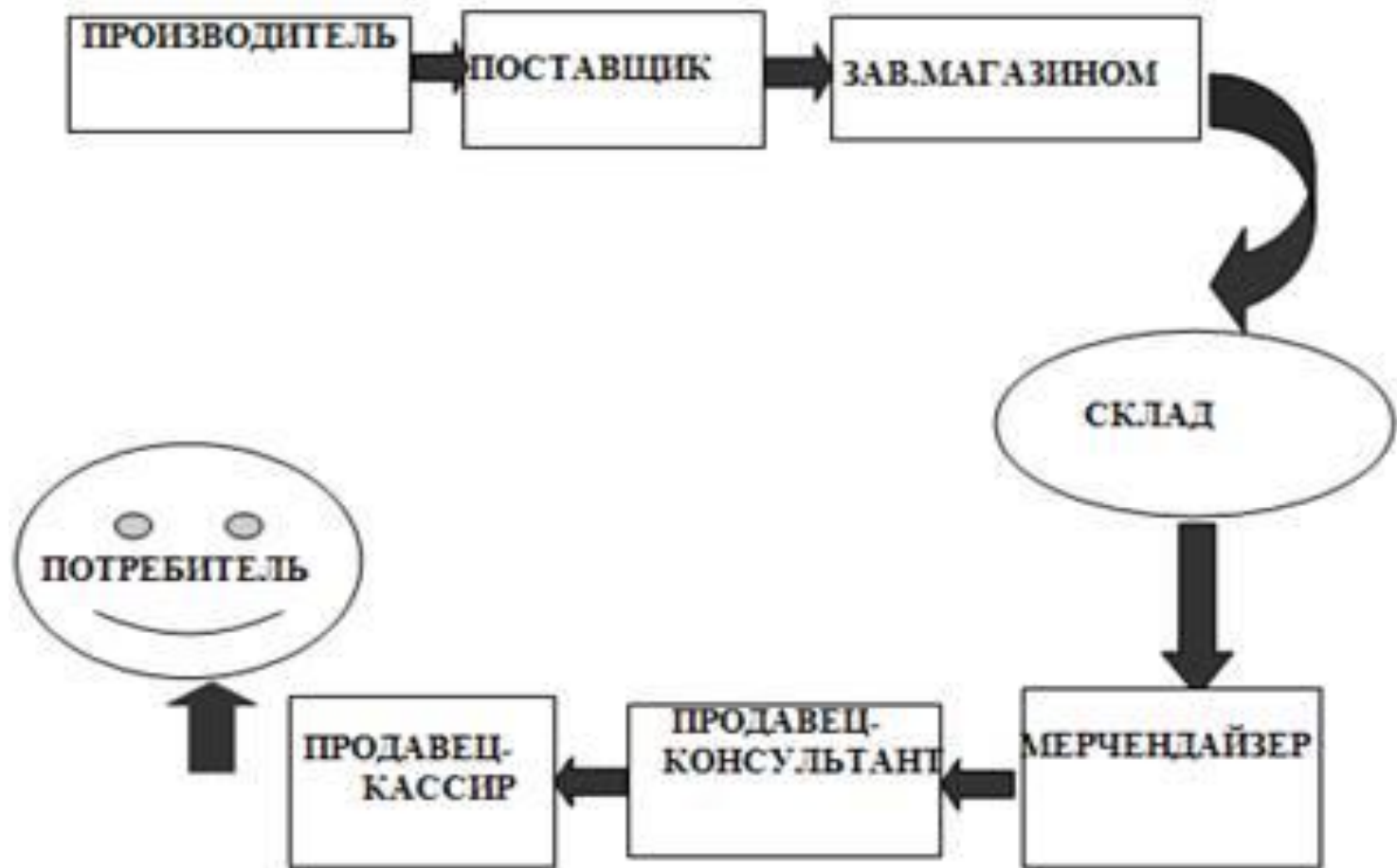
| Название конкурента | Конкурентные преимущества магазина «Комфорт»                                     | Недостатки магазина «Комфорт»                                   |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| «Бундэс»            | Большая площадь магазина, более широкий ассортиментный выбор, более низкие цены. | Маркетинговая позиция слабее (отсутствие рекламы).              |
| «Пятерочка»         | Более широкий ассортиментный выбор, позиционирование на рынке.                   | Более низкая проходимость, меньшая узнаваемость торговой марки. |
| «Магнит»            | Более широкий ассортиментный выбор, позиционирование на рынке.                   | Более низкая проходимость, меньшая узнаваемость торговой марки. |

# Пять сил конкуренции

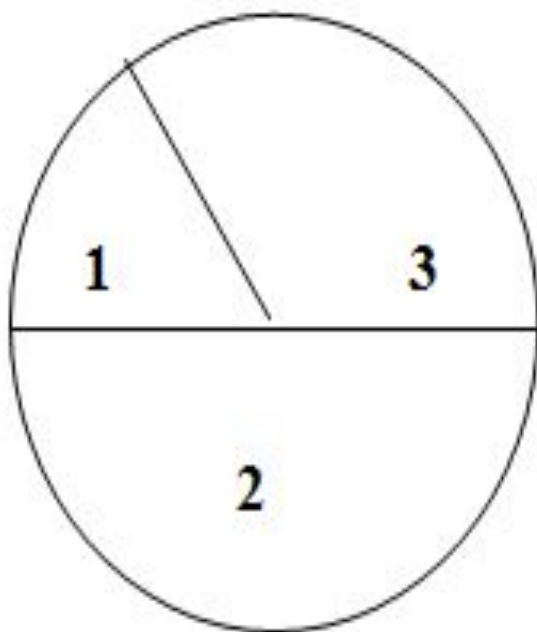
## МАГАЗИНЫ

| Сила                                 | Степень влияния                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Угроза появления конкурента          | Средняя. Входным барьером является в первую очередь наличие двух серьезных компаний на этом рынке: «Пятерочка» и «Бундэс», а также других магазинов (отделов). Сложность в раскручивании новой торговой марки, насыщенность рынка в настоящее время       |
| Поставщики                           | Практически все компании на рынке получают товар от своих головных офисов в других городах, а те в свою очередь имеют партнеров в других странах, откуда и получают товар. Сам товар очень качественный, а условия поставок полностью устраивают магазины |
| Покупатели                           | Не слишком избалованные специализированными магазинами покупатели готовы платить за качественные и оригинальные товары                                                                                                                                    |
| Интенсивность конкуренции в отрасли  | Средняя. С одной стороны, у покупателя есть возможность выбора и к его услугам предоставляет широкий ассортимент товаров, а с другой стороны: сеть специализированных магазинов и товары на рынке                                                         |
| Угроза появления товаров-субститутов | Практически никакой угрозы нет, она отсутствует в ближайшей перспективе. Никто ещё не придумал чем можно заменить хорошие электротовары, красивую чашку или соковыжималку                                                                                 |

# Схема движения товара



# Структура рынка по возрасту



1 - до 20 лет;

2 – до 50 лет;

3 – от 50 и выше.

# Предлагаемый план расположения товарных групп



# Предлагаемые мероприятия

- Совершенствование планировки
- Введение стеллажа «Специальное предложение по продаже сезонного товара
- Использование музыкального сопровождения
- Проведение наружной рекламы
- Совершенствование системы стимулирования персонала