



100%

Продавец

Что нужно знать?

**организация, оборудование
и технология продажи
товаров**

Илья Валерьевич Мельников
Организация, оборудование и
технология продажи товаров
Серия «Продавец»

Текст предоставлен автором
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3265315

Аннотация

От качества обслуживания в торговом зале зависит едва ли не главная составляющая успеха в торговле. В книге вы найдете все ответы на вопросы, связанные с технологией продажи товаров. Если Ваша цель – организация торговли, тогда воспользовавшись этой книгой вы сможете избежать типичных ошибок в розничной торговой сети.

Содержание

Организация розничной торговли	4
Специализация розничной торговой сети	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Илья Мельников

Организация, оборудование и технология продажи товаров

Организация розничной торговли

Построение розничной торговой сети осуществляется с учетом многих факторов: климатических, демографических, экономических и социальных. Поэтому торговая сеть включает в себя предприятия, отличающиеся друг от друга характером обслуживания, товарной специализацией, формами собственности и многими другими признаками.

Важнейший признак классификации предприятий розничной торговой сети – организация торгового обслуживания. В зависимости от этого розничная торговая сеть подразделяется на стационарную, полустационарную, передвижную и посылочную.

Стационарная торговая сеть наиболее развитая. Через свои магазины она реализуется до 85 % товаров народного потребления. Размещаются магазины в отдельно стоящих зданиях, на первых этажах жилых или административных

зданий.

Преимущества стационарной торговой сети очевидны: в ней широкий ассортимент товаров; можно применять прогрессивные формы продажи и дополнительного обслуживания покупателей; есть условия для хранения продуктов и сохранности товарноматериальных ценностей; есть возможность готовить товар к продаже, сортировать его и обрабатывать; можно применять механизацию и автоматизацию торгово-технологических процессов; бесспорны и широкие возможности по обеспечению более высокой культуры обслуживания и созданию благоприятных условий труда для работников торговли.

К недостаткам стационарной торговой сети относят определенную удаленность ее от обслуживаемого населения.

Полустационарная торговая сеть включает в себя мелко-розничную – палатки, ларьки, киоски, павильоны. (К ней относят и автоматы, которых у нас чрезвычайно мало.) Эти предприятия имеют, как правило, одно рабочее место и максимально приближены к покупателю.

Преимущество полустационарной торговой сети в ее большой подвижности, способности быстро разворачиваться и перемещаться. Ее организация не требует значительных материальных вложений – строительство и эксплуатация не требуются больших затрат. Удельный вес ее в товарообороте примерно 15%. Характерная черта нынешнего состояния мелко-розничной сети – ее бурный рост в связи с переходом

к рыночным отношениям.

Различают замещающую и дополняющую сети полустационарных магазинов. Первый вид вызван перекрыть недостатки стационарной торговой сети, что характерно для новых жилых районов. Второй – для развертывания уличной торговли с целью максимального приближения к покупателям.

Как уже отмечалось, в состав полустационарной торговой сети включают автоматы. Эта форма не получила существенного развития в нашей стране, хотя преимущества ее очевидны. Преимущества торговли через автоматы – значительное ускорение процесса продажи товаров, сокращение расходов по содержанию обслуживающего персонала, неограниченное время работы.

Недостатки полустационарной сети следующие: узость ассортимента, трудности хранения товаров и контроля за соблюдением правил торговли, отсутствие удобств в работе продавцов, трудоемкость торгово-технологического процесса.

Передвижная торговая сеть предназначена для организации торговли в тех местах, где отсутствуют нет магазинов, палаток, ларьков. Она подразделяется на развозную и разносную.

Развозная торговля организуется через автомагазины, автофургоны, вагоны-магазины, судомагазины. Радиус обслуживания – до десятков, а вагонов-магазинов – до сотен километров. Преимущественное развитие автомагазины полу-

чили особенно в потребительской кооперации.

Разносная торговля применяется для обслуживания в местах отдыха, на железнодорожных платформах, стадионах, в поездах, самолетах гражданской авиации, распространена при продаже цветов, газет, книг, мороженого и некоторых других товаров.

Посылочная торговля может осуществляться как специализированными базами, так и отдельными предприятиями розничной торговли – универмагами, книжными магазинами.

Специализация розничной торговой сети

Специализация – это форма разделения труда в торговле, в результате которой торговая деятельность магазинов ограничивается отдельными видами или группами товаров с целью наиболее полного удовлетворения спроса населения и повышения культуры торговли.

Прежде всего специализация способствует значительному расширению ассортимента той или иной группы товаров, улучшению работы с поставщиками, обеспечению более высокого уровня культуры продажи товаров, расширению дополнительных услуг, и в конечном итоге – повышению как экономической, так и социальной эффективности продажи за счет значительного снижения затрат времени покупателей на поиск нужных товаров.

Специализация розничной торговой сети осуществляется по двум признакам: товарно-отраслевому и комплексности спроса.

При специализации по товарно-отраслевому признаку деятельность магазинов ограничивается продажей товаров определенных групп или отраслей, а именно:

– предметы одежды, обуви, туалетные принадлежности, ткани, обувь, трикотаж, галантерея, парфюмерия и т.д.;

– предметы культурно-бытового назначения – писчебумажные, школьные, канцелярские, музыкальные, фото-, радио– и спортивные товары;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.