**Размещение и выкладка товаров в торговом зале**

Эффективность работы магазинов, качество обслуживания покупателей во многом зависят от рационального размещения товаров в торговом зале. Оно позволяет правильно спланировать покупательские потоки, сократить время на отборку товаров, увеличить пропускную способность магазина. Поэтому размещение товаров в торговом зале магазина следует осуществлять с учетом определенных основных требований.
При размещении товаров в торговом зале необходимо соблюдать правила товарного соседства. За каждой товарной группой следует закреплять постоянную зону размещения. Товары, которые подготавливают к продаже в магазине, размещают ближе к зоне, где выполняются подготовительные операции. Крупногабаритные товары надо размещать рядом с зоной расчета или выходом из торгового зала. Товары, требующие длительного ознакомления с ними покупателей, располагают в глубине торгового зала, чтобы не создавались помехи движению покупательских потоков. Товары с высокой оборачиваемостью нужно расположить ближе к источникам пополнения.
Однородные товары лучше размещать концентрированно. Но если одни и те же товары входят в состав различных комплексов, а также если их концентрация приводит к задержке покупательского потока, то допустимо их размещение в разных местах торгового зала.
На первых этажах магазинов необходимо располагать товары более частого спроса и не требующие длительного выбора. Площади под отдельные товарные группы выделяют с учетом доли соответствующих групп товаров в продаже и их оборачиваемости.
При выкладке товаров на торговом оборудовании учитывают следующие основные принципы:
однородные товары выкладывают по вертикали, обеспечивая тем самым лучшую их обозримость;
целесообразно применять простейшие приемы выкладки товаров (прямую укладку, навалом и т.д.);
декоративную выкладку товаров рекомендуется использовать только с рекламной целью;
полки горок и другие элементы для выкладки товаров не следует переполнять товарами;
в оптимальной зоне обозреваемости (в пределах 1100.1600 мм от пола) необходимо размещать товары, быстрая реализация которых предпочтительна;
выкладка товаров в торговом зале должна быть насыщенной;
сопутствующие товары следует размещать навалом в различных местах (у торцовых стенок, контрольно-кассовых узлов и т.д.), используя для этих целей корзины или кассеты.
При выкладке товаров в упаковке рекомендуется отдельные образцы оставлять без упаковки или в прозрачной упаковке, чтобы покупатель мог ознакомиться с ними.
При размещении товаров в зале и выкладке их на торговом оборудовании, необходимо учитывать методы их продажи, конфигурацию торгового зала и другие факторы.

**Задание урока 2**

**Группы: 16,821**

**3.4. ПОДГОТОВКА ТОВАРОВ К ПРОДАЖЕ, РАЗМЕЩЕНИЕ И ВЫКЛАДКА В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ.**

Поступающие в магазины товары обычно нуждаются в подготовке к поступлению в торговый зал

К операциям предпродажной подготовки товаров относятся: ? РАСПАКОВКА – освобождение от внешней тары, шнуров, и т.п

? СОРТИРОВКА – группирование по сортам, размерам, фасонам, ценам

? ОБЛАГОРАЖИВАНИЕ – очистка от пыли, смазки, утюжка, устранение мелких неисправностей

? ФАСОВКА, НАРЕЗКА, комплектование наборов

? Заполнение и прикрепление ЯРЛЫКОВ ЦЕН

Операции предпродажной подготовки производят в подсобных помещениях

Их подразделяют на общие и специальные

К общим относятся операции, которым подвергается большинство товаров (распаковка, облагораживание, прикрепление ярлыков цен, и пр.) К специальным – характерные для отдельных групп товаров (накатка тканей на дощечки, сборка мебели, и т п.) Подготовленные к продаже товары поступают в торговый зал магазина

От размещения и выкладки товаров в торговом зале зависят уровень обслуживания покупателей и эффективность труда продавцов

Размещение товаров в торговом зале – это система их расположения по отдельным ассортиментным признакам (видам, группам, размерам, фасонам, сортам)

При размещении товаров в залах самообслуживания необходимо соблюдать следующие правила:

1 Товары частого спроса размещают вблизи от входа

2 За каждым товаром следует закрепить его постоянное место. Это позволяет покупателям легче ориентироваться в торговом зале, работникам – своевременно пополнять товарный запас и контролировать сохранность товаров

3. Товары, размещаемые в торговом зале, делят на рабочий, выставочный, резервный запасы

 Выкладкой товаров называют способы показа и укладки отдельных видов товаров, с помощью которых демонстрируют свойства, цвет, форму как каждого вида товаров, так и всего ассортимента предлагаемых товаров

Выкладка может быть товарной и декоративной

Декоративная выкладка служит рекламным целям, демонстрирует товар в наиболее выигрышном свете для привлечения внимания покупателей

Товарная выкладка используется для отпуска товаров в магазинах самообслуживания. В ней предпочтительна лёгкая небрежность; увеличению продаж способствуют выкладка россыпью, навалом

При размещении товаров на торговом оборудовании применяют вертикальный и горизонтальный способы выкладки

Вертикальный предусматривает размещение однородных товаров на всех полках по вертикали шириной не более 0,9 м

При горизонтальном для одного вида товара выделяют 1 – 2 полки по всей ширине

 **Практическое задание**

**Тема:** Предварительная подготовка, размещение и выкладка товаров в торговом зале

|  |
| --- |
|  |
|  |
| Заполнить таблицу |
| п/п | Что должен знать студент? | Правила предварительной подготовки, размещение и выкладка товаров в торговом |
| 1 |  **Подготовка товаров к продаже**а/ - общие операции по доведению товаров до полной готовности для продажи покупателям  |  |
|  | б/-специальные операции по доведению товаров до полной готовности для продажи покупателям  |  |
| 2 | Время осуществления подготовки товаров к продаже |  |
| 3 | Основными товарами называются |  |
| 4 | Ассортиментными товарами называются |  |
| 5 | Порядок рационального размещения товаров в торговом зале. |  |
| 6 | Основные требования размещения товаров в торговом зале |  |
| 7 | Размещения однородных товаров в торговом зале |  |
| 8 | Что означает размещение товаров? |  |
| 9 | Определение мест расположения секций |  |
| 10 | Определение мест размещения товаров, нуждающихся в активизации продажи |  |
| 11 | Размещение в торговом зале мясного отдела и отдела по продаже овощей и фруктов |  |
| 12 | Размещение товаров в центре торгового зала  |  |
| 13 | Размещение товаров в торговом зале у левой торцевой стены |  |
| 14 | Размещение товаров в углах торгового зала |  |
| 15 | Что является торговым залом? |  |
| 16 | Основные требования, предъявляемые к размещению товаров в торговом зале |  |
| 17 | Как группируются товары в магазине? |  |
| 18 | Где располагают товары с высокой оборачиваемостью? |  |
| 19 | Что понимают под выкладкой товара? |  |
| 20 | Назовите приемы выкладки товаров в магазинах самообслуживания? |  |
| 21 | Основное правило выкладки товаров |  |
| 22 | В чем недостатки и преимущества специализированных магазинов? |  |
| 23 | Как подразделяются магазины по товарно-отраслевому признаку? |  |