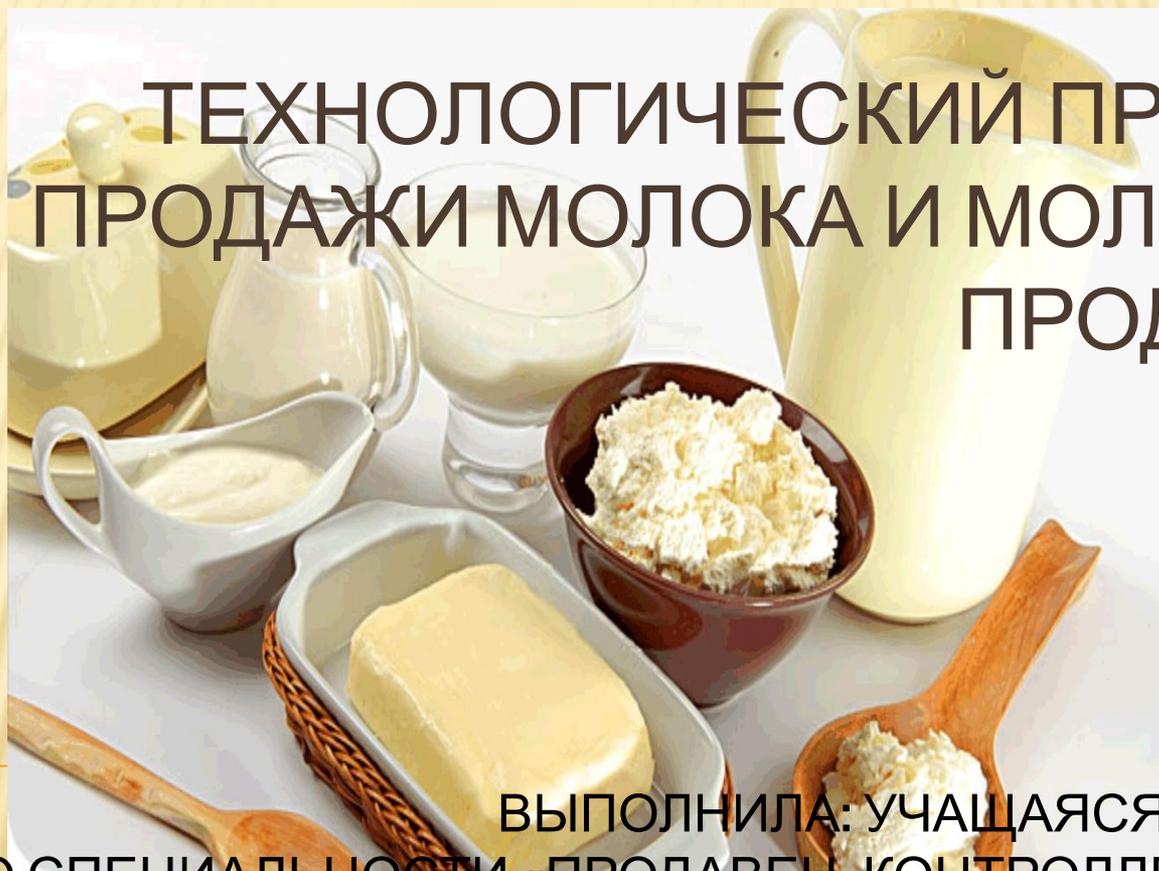


Письменная экзаменационная работа



ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ

ВЫПОЛНИЛА: УЧАЩАЯСЯ 35 ГРУППЫ
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ПРОДАВЕЦ, КОНТРОЛЛЕР-КАССИР»
ПАНКРАТОВА А.А

АКТУАЛЬНОСТЬ

- С каждым годом увеличивается объем потребления молока и молочных продуктов. Молочные продукты популярны в России у всех категорий населения вне зависимости от возраста, места проживания и материального достатка, в этом и состоит актуальность выбранной мною темы «Технологический процесс продажи молока и молочных продуктов». Являясь продуктом повседневного спроса молоко и молочные продукты составляют 16% минимальной стоимости потребительской корзины трудового населения РФ. На молоко и кефир приходится 8% от минимальной стоимости потребительской корзины. В I полугодии по итогам 2016 года производство молока в хозяйствах всех категорий составило 30,1 – 30,2 млн. рубл



ЦЕЛЬЮ ДАННОЙ РАБОТЫ ЯВЛЯЕТСЯ ИЗУЧИТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить товароведную характеристику данного товара;
2. Проанализировать организацию торгово-технологического процесса в магазине по продаже данного вида товара.





▣ Объектом исследования послужила деятельность магазина «Успех» индивидуального предпринимателя Каримова Р.С., который находится по адресу: Астраханская область, Черноярский район, село Черный Яр, ул. К. Савельева, 1б.

КЛАССИФИКАЦИЯ АССОРТИМЕНТА.

- Молоко
- Сливки
- Сметана
- Творог
- Мягкий диетический
- Творог крестьянский
- Творожные изделия
- Сырки творожные
- Творожные массы
- Йогурты
- Молочные йогурты
- Сливочный



ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ

- Требования к качеству Качество плодов регламентируется:
- государственными стандартами (ГОСТами),
- республиканскими стандартами (РСТ),
- отраслевыми стандартами (ОСТ),
- техническими условиями (ТУ),
- договорными условиями, если на продукцию отсутствуют стандарты и технические условия.



КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАГАЗИНА «УСПЕХ»

- Режим работы магазина с 8:00 до 22:00 ежедневно, без выходных, без перерывов на обед.
- В данном магазине продажа товаров осуществляется методом через прилавок.



ПЛАНИРОВКА МАГАЗИНА «УСПЕХ»



АССОРТИМЕНТ ТОВАРА

Наименование товара	Фирма производитель
Молоко	Кубанская буренка, Добрый молочник , Домик в деревне .Молочный гость , Кошкинское , Рыжая корова
Ряженка	Кубанская буренка , Хорошая буренка
Кефир	Хорошая буренка, Веселый молочник , Простоквашино
Снежок	Веселый молочник
Йогурт	Улада, Нежный, Фруттис, Растишка, Данон
Сметана	Простоквашино, Хозяюшка
Сливки	Простоквашино
Сыр	Российский, Гауда, Hohland



ПРОДАЖА

- В данном магазине продажа товаров осуществляется методом через прилавок.
- При продаже кисломолочных товаров через прилавок, продавец должен дать покупателю необходимую консультацию, предложить новые, неизвестные ему товары, объяснить их достоинства, напомнить о сопутствующих товарах, но в магазине «Успех» продавцы этого не делают.
- Процесс продажи кисломолочных товаров повседневного спроса через прилавок состоит из следующих операций: приеме заказа от покупателя, подготовка товара к отпуску (взвешивание, нарезка, упаковка), отпуск товара к покупателю.



ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

ПРОДАЖИ

- Для совершенствования продажи молока и молочных продуктов в магазине «Успех» я предлагаю использовать рекламу.
- Большое место в рекламно-информационной работе занимает рекламная выкладка товаров. Рекламные плакаты, повешенные на фоне рекламируемых товаров, привлекают внимание покупателя. Внутримагазинная рекламная экспозиция должна быть связана с оконными витринами, является их продолжением, раскрывать свойства продаваемых товаров.
- Ценники занимают важное место в рекламе. Цвет ценника должен быть несколько контрастнее витрины. Большая роль в рекламировании товаров в магазине отводится продавцам, которые должны уметь не только показать товар, но и суметь разъяснить назначение и особенности определенного изделия. Выкладка кисломолочных товаров при самообслуживании должна быть максимально просо-обеспечивающей хороший обзор товара и удобство покупателю.





ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Тысячелетиями молоко и молочные продукты были постоянной пищей человека, но промышленное производство с его машинами и механизмами, множеством рабочих долго не вторгалось в эту область - уж очень деликатными продуктами были молоко и его производные: сливки, сметана, творог, сыр.
- По продаже молочных товаров была проанализирована деятельность магазина «Успех» индивидуального предпринимателя Каримова Р.С.
- Самый больной момент – сроки реализации, соответственно качество товара, которое постоянно нуждается в контроле как со стороны покупателей так и контролирующих органов.
- Организация работы в данном магазине в целом удовлетворительна. Но как показывает практика, все далеко от идеала. Например, молоко, кефир, ряженка, имеющий небольшой срок реализации, если не успеет продаться, дабы не списывать на магазин, перебивается датировка на упаковке. А это очень серьезное нарушение. И страдает от этого конечный потребитель.
- Поэтому необходимо не делать неоправданных «перезаказов» поставщикам и четко следить за данной группой товара, т. к. это очень «опасная» группа, скоропортящаяся.
- Это подрывает имидж и доверие покупателей, что неблагоприятно сказывается и на прибыли магазина в целом.

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!!!**