

**КУРСОВАЯ РАБОТА**  
**Тема: Устройство и**  
**планировка торгового зала**  
**магазина.**

Выполнил:  
Губин Олег Александрович

# Цели и задачи курсовой

- Цель курсовой работы:  
изучение теоретических и практических аспектов устройства торгового зала магазина, рассмотрение возможности перевода магазина на самообслуживание.
- Задачи работы:
  - Рассмотреть основные принципы устройства торгового зала магазина.
  - Определить место каждой категории товара магазина «Продукты».
    - Провести аналитическую работу и сделать практические выводы об улучшении эффективности использования торговой площади с использованием инструментов мерчендайзинга.

# Объект исследования

- Магазин «Продукты», ИП Аганисян, ул. Гоголя, 36, рабочий персонал офисов, традиционный метод продажи, работают 3 сотрудника, средний месячный товарооборот около 350 тысяч, площадь торгового зала 50 кв.м

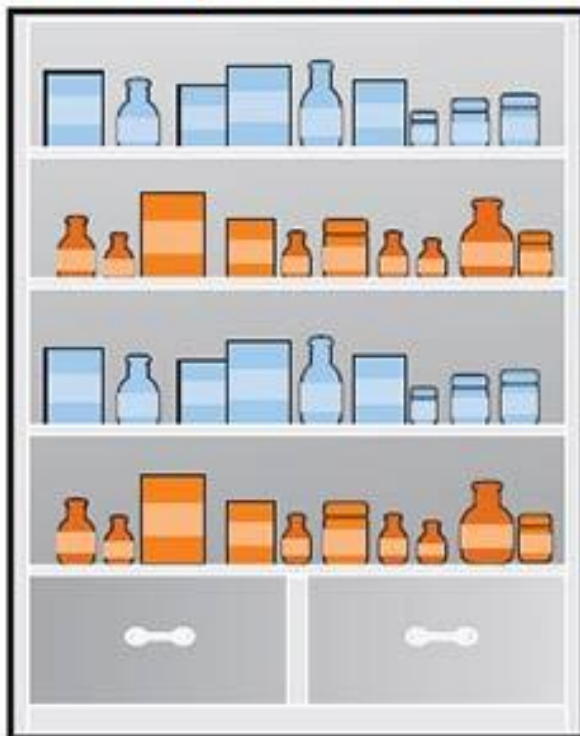
# Виды планировок торгового зала. основные принципы рациональной планировки

- Применяют линейную, боксовую, выставочную и смешанную планировки. При размещении ассортимента товаров в торговом зале необходимо соблюдать следующие принципы:
  - покупателям должны быть созданы максимальные удобства для осмотра и выбора покупки;
  - эффективное использование торговых площадей;
  - распределению покупательских потоков и ориентированию покупателей в торговом зале;
  - обеспечить сокращение путей движения товаров к местам их выкладки.

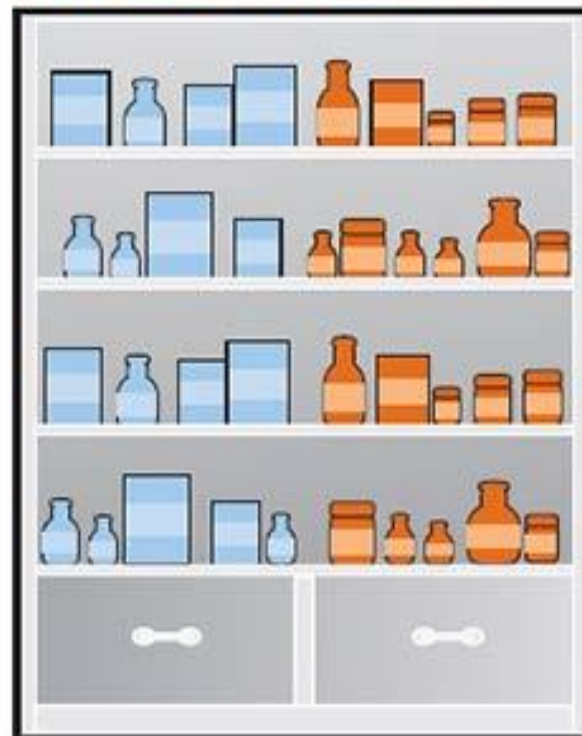
# Выкладка товаров, способы выкладки

- Вертикальная и горизонтальная

**по горизонтали:**



**по вертикали:**



# Проблемы магазина

- Вытянутая форма торгового зала
- Традиционный метод продажи товаров
- Ассортиментная матрица нуждается в доработке
- Персонал стабильный, но без отраслевого образования
- Оборудование устаревшее



# Выводы и рекомендации

- Переход на самообслуживание
- Подбор необходимого оборудования
- Использование инструментов мерчендайзинга для решения проблем планировки торгового зала
- Проведение исследований по совершенствованию структуры ассортиментной матрицы при переходе на новый метод продажи
- Обучение персонала и перевод персонала на работу по эффективному контракту

Спасибо за внимание

Губин Олег Александрович