

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
БОУ СПО «ОМСКИЙ МЕХАНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

Специальность 100801 «Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров»

По дисциплине: «Основы коммерческой деятельности»

Формы и методы продажи товаров

Выполнила
студентка гр.Тв-31
Шахваева А.А

Омск-2013

Цель курсовой

- В своей курсовой работе я хочу рассмотреть формы и методы розничной продажи товаров и их эффективность на примере ООО "Евросеть".

ВВЕДЕНИЕ

- В своей курсовой работе я хочу рассмотреть формы и методы розничной продажи товаров и их эффективность на примере ООО "Евросеть".

Понятие розничной торговли

- Розничная торговля – это завершающая форма продажи товаров конечному потребителю в небольших объемах через магазины, павильоны, лотки, палатки и другие пункты сети розничной торговли. Коммерческая работа по продаже в розничных торговых предприятиях в отличие от оптовых предприятий имеет свои особенности. Розничные торговые предприятия реализуют товары непосредственно населению, то есть физическим лицам.

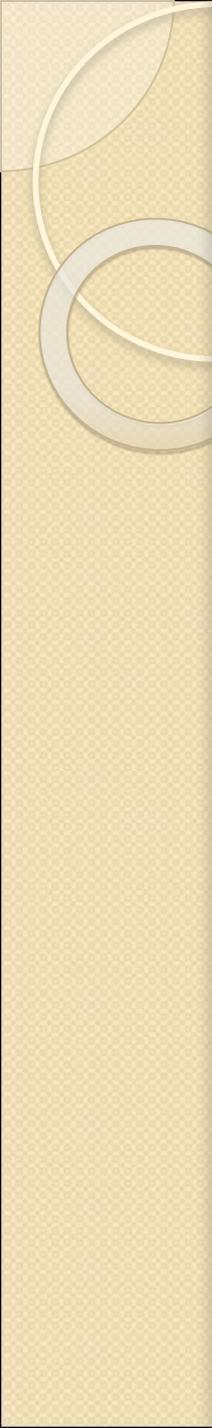
Формы розничной торговли

Виды розничной торговли

- I. Стационарная торговая сеть является наиболее распространённой, включает в себя как крупные современные, технически оборудованные магазины, так и ларьки, палатки, торговые автоматы.
- II. Передвижная торговая сеть способствует приближению к покупателям и оперативному его обслуживанию.
- III. Посылочная торговля занимается обеспечением населения, предприятий, организаций книжной продукцией, канцтоварами, аудио- и видеозаписями, радио- и телеаппаратурой, лекарственными средствами.

Виды магазина

- 1) Специализированные магазины занимаются реализацией товаров одной конкретной группы (мебель, радиотовары, электротовары, одежда, молоко, хлебобулочные изделия и др.
- 2) Узкоспециализированные магазины продают товары, составляющие часть товарной группы (мужская одежда, рабочая одежда, шёлковые ткани и др.).
- 3) Комбинированные магазины осуществляют реализацию товаров нескольких групп, отражающих общность спроса или удовлетворяющих соответствующий круг потребителей (мото-вело-культтовары, книги и плакаты).

- 
- 4) Универсальные магазины продают товары многих товарных групп в специализированных секциях.
 - 5) Смешанные магазины реализуют товары различных групп как продовольственных так и непродовольственных, не образуя специализированные секции.

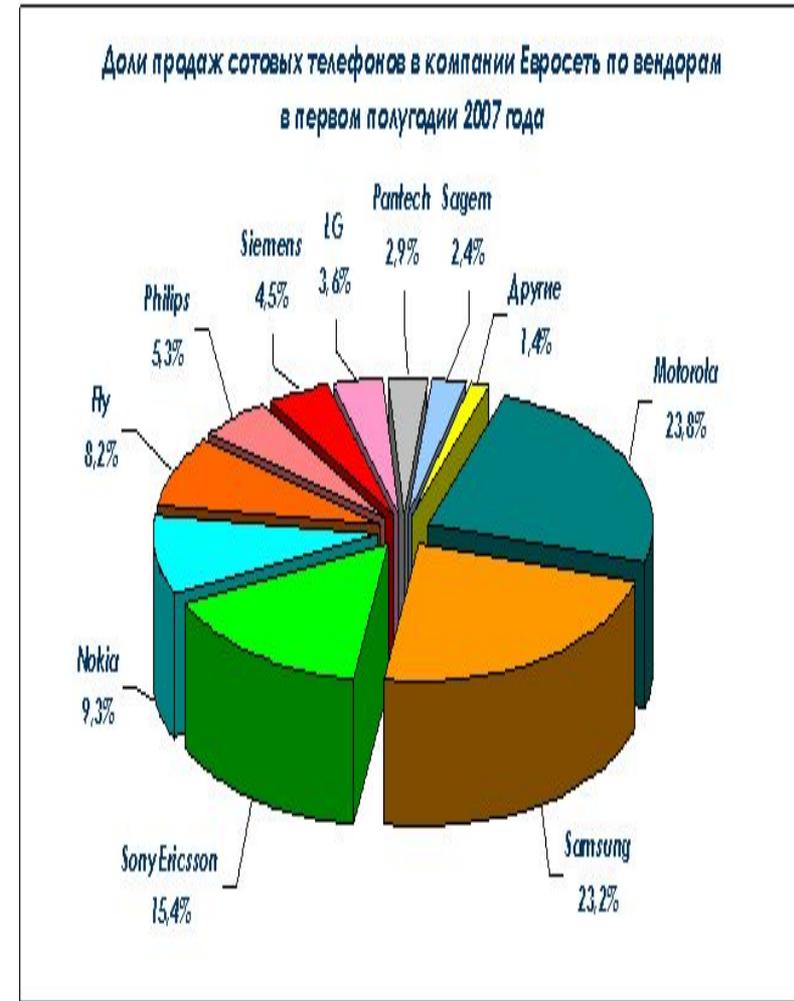
МЕТОДЫ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

- В розничной торговле применяют следующие методы продажи товаров: самообслуживание; через прилавок обслуживания; по образцам; с открытой выкладкой и свободным доступом покупателей к товарам; по предварительным заказам.

- Продажа товаров на основе самообслуживания – один из самых удобных для покупателей методов продажи товаров. Самообслуживание позволяет ускорить операции по продаже товаров, увеличить пропускную способность магазинов, расширить объем реализации товаров. Этот метод предусматривает свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам, возможность самостоятельно осматривать и отбирать их без помощи продавца, что позволяет более рационально распределять функции между работниками магазина

Эффективность розничных продаж на примере ООО <Евросеть>

- "Евросеть" является самой крупной компанией, работающей в секторе розничных продаж сотовых телефонов в России, и одним из ведущих дилеров основных операторов сетей мобильной телефонной связи.



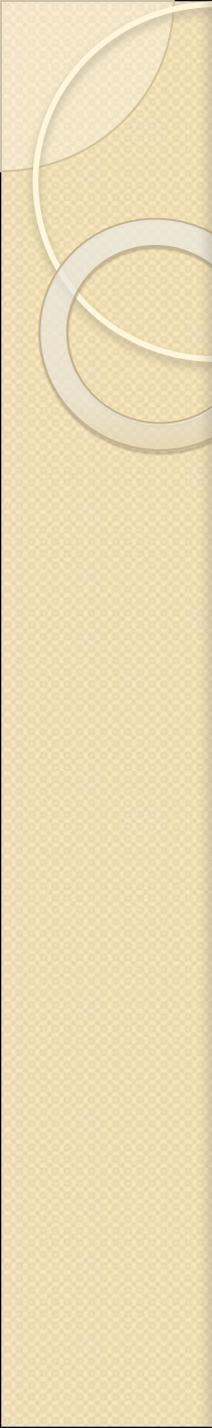
- Стратегия "Евросети" обусловлена ее главной задачей – максимизировать стоимость группы путем: увеличения ее доли рынка в секторе продажи сотовых телефонов, договоров на услуги операторов мобильной связи, аксессуаров и портативной цифровой электроники; уменьшения зависимости от ограниченного числа поставщиков с целью обеспечения более конкурентных цен; увеличения числа договоров с российскими и зарубежными операторами мобильной связи;



- "Евросеть" занимает лидирующее положение на розничном рынке сотовых телефонов. Она может осуществлять закупки в крупных масштабах и поэтому пользуется льготным режимом, предоставляемым ей ведущими вендорами сотовых телефонов, которые готовы продавать свои сотовые телефоны "Евросети" по более выгодной цене, чем ее конкурентам, или предоставлять "Евросети" значительные скидки. Сейчас "Евросеть" предлагает своим клиентам одни из самых низких цен на сотовые телефоны по сравнению с ее конкурентами на розничном рынке.

Заключение

- В работе были рассмотрены особенности розничной торговли.
- Главная цель коммерческой деятельности – получение прибыли через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре торгового обслуживания.
- В практической части работы была исследована розничная торговля ООО "Евросеть."



**Спасибо за
внимание!**