

Презентация

Клещенко Алексей Викторович



Оглавление: « Мои 5 предложений по повышению розничного товарооборота супермаркета»



- 1) Контроль заказов и наличие полного ассортимента товара.***
- 2) Соблюдение принципов выкладки товара.***
- 3) Кросс-мерчандайзинг, реклама.***
- 4) Обучение персонала, соблюдение стандартов обслуживания покупателей.***
- 5) Оперативное обслуживание покупателей на кассовом узле.***



Часть первая

Контроль заказов и наличие полного ассортимента - основная цель контроля это своевременное прибытие товара в магазин и наличие выбора у покупателя.

Соблюдение принципов выкладки товара.



Выкладка товаров- это определенные способы укладки и демонстрации товаров в торговом зале.

Цель выкладки-с помощью методов комбинированного воздействия управлять восприятием и поведением потенциальных покупателей.

«Ротация товара» Ближе всего к покупателям должен располагаться товар у которого срок реализации близок к концу. При пополнении запаса в ТЗ товар поступивший со склада должен ставиться назад а имеющийся товар передвигаться вперед. При этом надо проверять сроки годности.

Кросс мерчандайзинг , реклама-



Это один из способов увеличения продаж в магазине. Этот способ хорош тем что он не требует никаких материальных затрат со стороны магазина. Суть кросс мерч. сводиться к увеличению среднего чека за счет продажи комплектов, готовых решений и до продажа сопутствующего товара к основному.

КМ- ЭТО УВЕЛИЧЕНИЕ ТАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК КОЛИЧЕСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ (ТРАФИК) СРЕДНЕГО ЧЕКА И ТОВАРООБОРОТА.

Обучение персонала, соблюдение стандартов обслуживания покупателей.

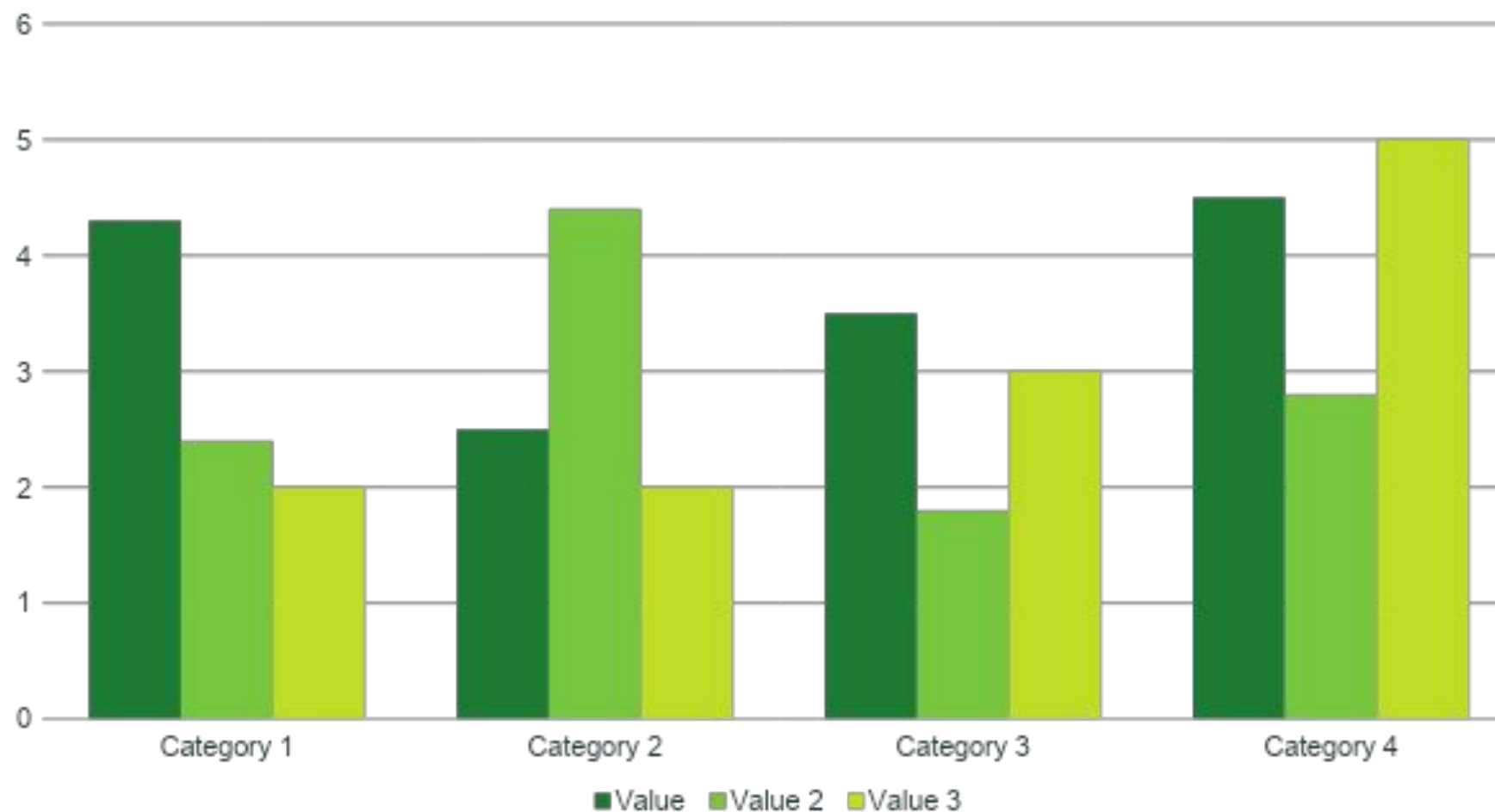


Диаграмма



Название диаграммы

Область построения



Таблица



Название таблицы

Область построения

Пример/Образец

