

Организация и технология продажи обувных товаров

Работу выполнил:
обучающаяся группы №75
Продавец, контролер-кассир
Черёмушкина Юлия Анатольевна

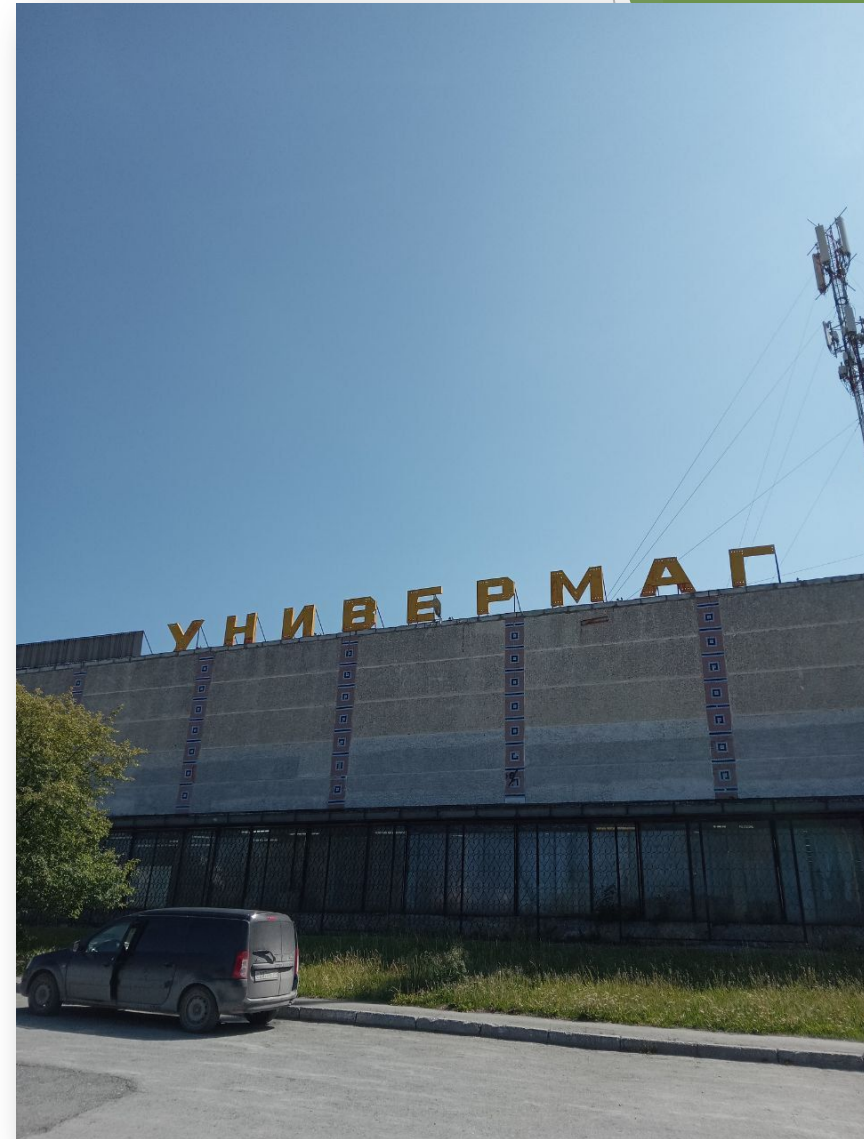
Руководитель: Орлова В.В

Цели и задачи

- ▶ Цель: проанализировать организацию процесса продажи ассортимента обувных товаров.
- ▶ Задачи:
 1. Представить характеристику ассортимента обувных товаров.
 2. Провести анализ ассортимента обувных товаров.
 3. Провести анализ показателей качества обувных товаров поступающих для реализации в торговом предприятии

Характеристика предприятия

АО «ЦУМ» - крупный магазин, осуществляющий торговлю широким ассортиментом продовольственных и промышленных товаров. Это отдельно стоящее здание, которое находится в центре города по улице Победы, д.19. Наличие в универмаге большого ассортимента товаров даёт возможность покупателям приобрести в одном магазине все необходимые товары, что упрощает и ускоряет процесс покупки. Для удобства покупателей в универмаге применяется самообслуживание и продажу товаров с открытой выкладкой.



Режим работы АО «ЦУМа»

График работы предприятия:
пн-пт с 10:00 до 19:00, сб-вс с
10:00 до 18:00 без выходных и
перерывов.



Ассортимент товаров на предприятии





Особенности хранения обувных товаров

Обувь хранят в сухих, закрытых, чистых, проветриваемых помещениях. Основными факторами, влияющими на сохраняемость обуви, являются относительная влажность и температура воздуха в складских помещениях. Наиболее благоприятные условия хранения различных видов обуви - относительная влажность воздуха 50-80 % и температура 8-16 °С. При хранении на обувь не должны попадать прямые солнечные лучи, пар, газы и химические вещества.

Подготовка обувных товаров к продаже

Обувные товары до подачи в торговый зал или к месту выдачи покупки должны пройти предпродажную подготовку.

Предпродажная подготовка включает: распаковку, рассортировку и осмотр товара, проверку качества товара (по внешним признакам), проверку наличия необходимой информации о товаре и его изготовителе.



Условия труда работников магазина зависят от вентиляции и отопления. В торговом зале и других помещениях магазина АО «ЦУМ» поддерживаться нормальный воздухообмен и температура воздуха. Температура воздуха в торговом зале и подсобных помещениях магазина в холодный период 17-22'С, в теплый период - не превышает 28'С. Относительная влажность воздуха в холодный периоды года не превышает 75%, в теплые период года - от 55% до 75%. Освещение в магазине, так же соответствует нормам. Оно равномерное, достаточно интенсивное.

Заключение

В наше время чтобы обеспечить успешную продажу товара, магазину необходимо сделать больше, чем просто следить за его отличным качеством, установить на него самую низкую цену или просто разместить товар наилучшим образом в магазине. Необходимо информировать потенциальных потребителей о достоинствах товара и убедить их в необходимости совершения покупки.