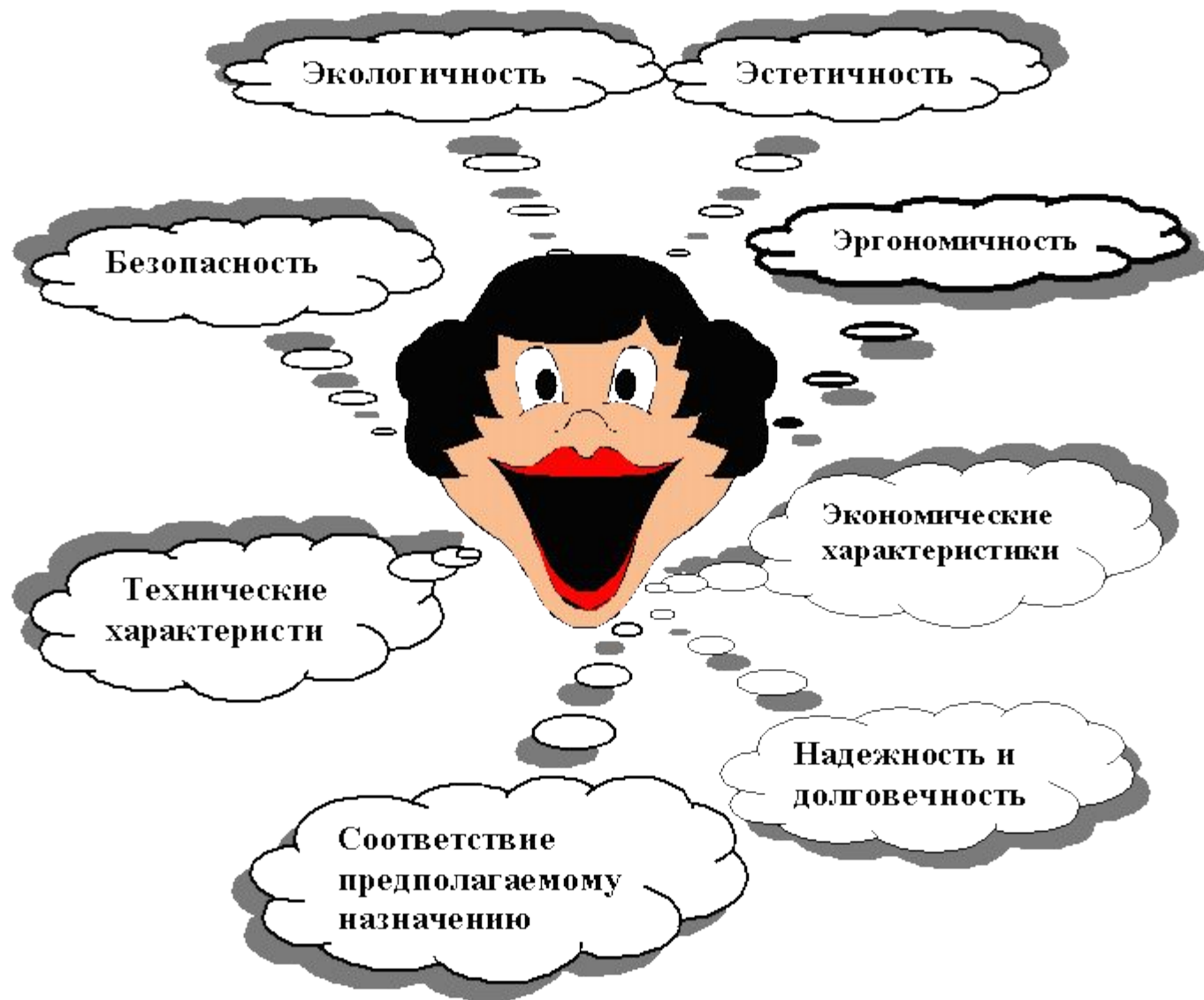
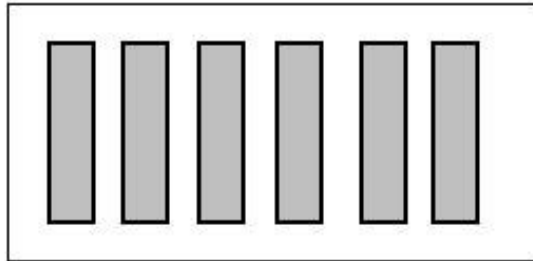


Конкурентоспособность товара

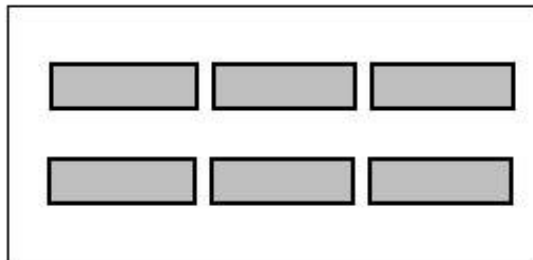


Формирование покупательской тропы или мерчандайзинг.



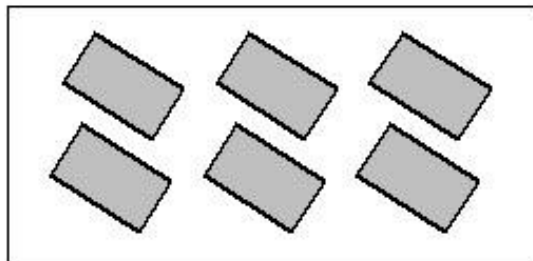
Тип 1

Такой тип внутренней компоновки применяется для использования пространства с максимальной пользой. Существует возможность установки большого количества дисплеев, примыкающих к краям основных рядов.



Тип 2

Типичный способ внутренней компоновки больших магазинов. Свободное движение покупателей, максимальное использование пространства.



Тип 3

В действительности то же самое, что и предыдущий способ, но более стильный. Привлекательный внешне, однако, неэффективно используется пространство торгового зала.

Показатели конкурентоспособности предприятия



Рис. 2. Показатели конкурентоспособности на уровне "предприятие".

Признак

Магазин

Половозрастной
признак

Образ жизни и
проведение досуга

Торжественные
события

Товары для жизни,
мужчин, молодежи,
товары для детей.

Товары для юного
техника, товары для
садовода, для дома и
другие комплексы.

Подарки к дню
рождения, свадьбе,
праздникам.

Правильная выкладка товара – путь к успешному бизнесу!

