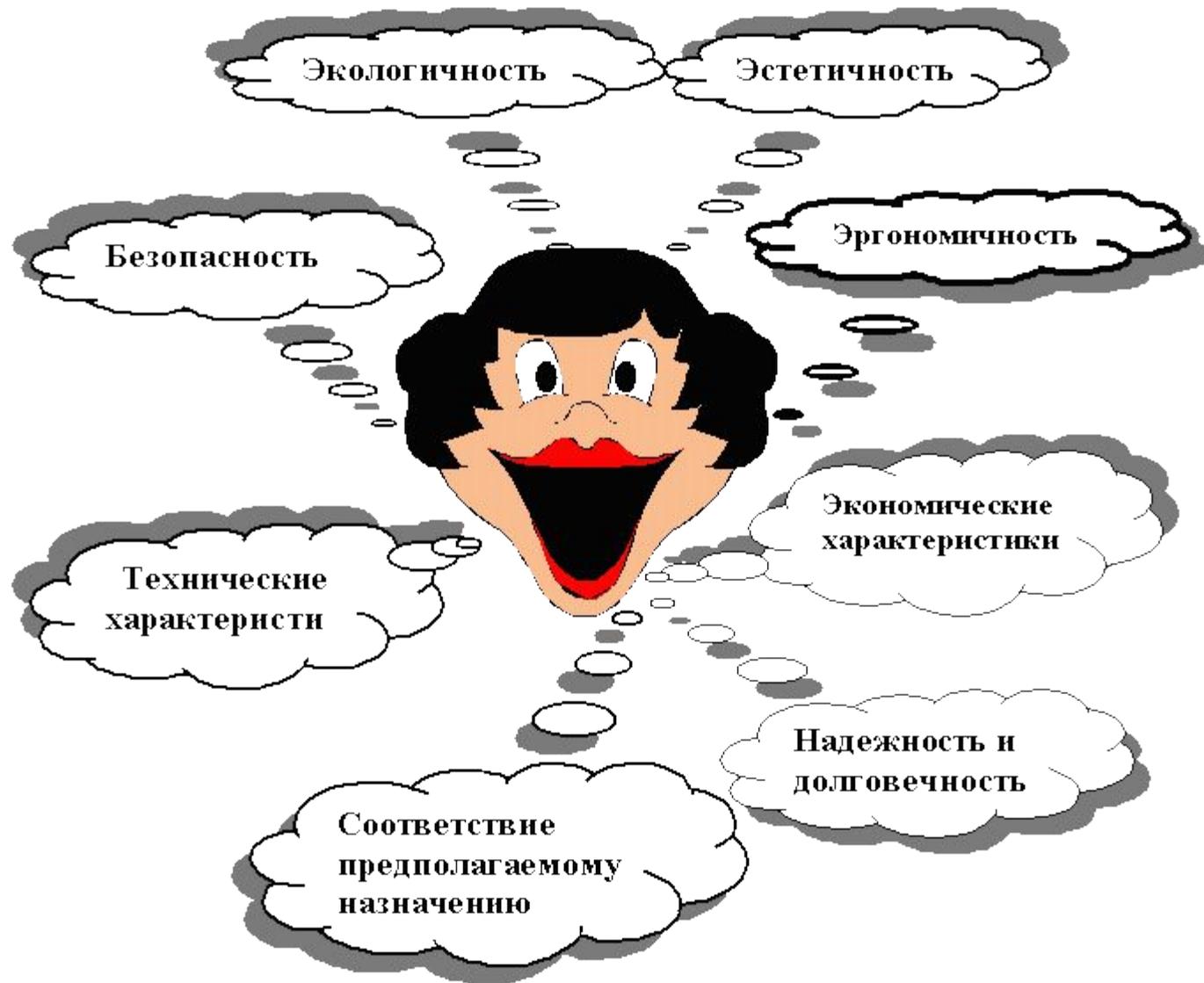
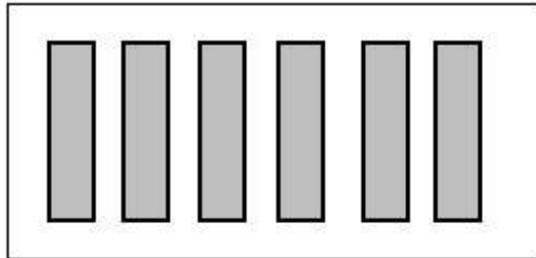


# Конкурентоспособность товара

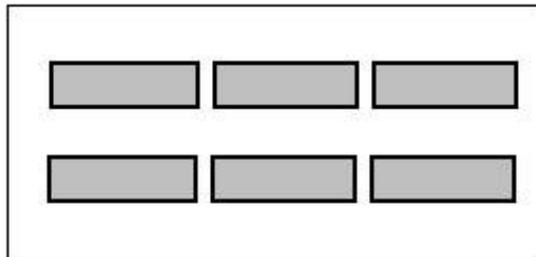


# Формирование покупательской тропы или мерчандайзинг.



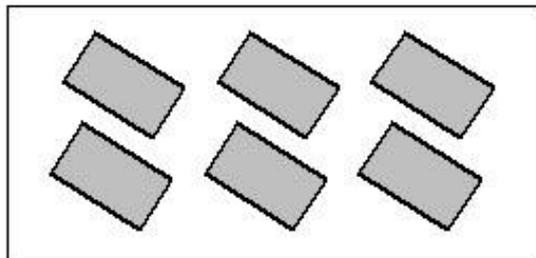
Тип 1

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!

