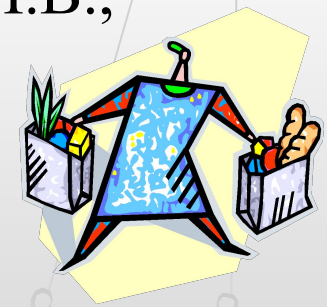
# Как продаются товары потребителям

Выполнила: Заречнева И.В.,
учитель технологии



г. Сургут 2007

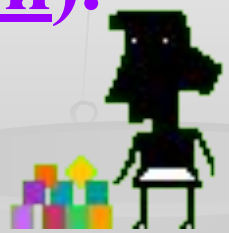
# Проблемные вопросы учебной темы:

- Какие бывают формы торговли?
- Какие бывают магазины?
- Как вести себя в магазинах?
- Как не попадаться на торговые уловки?

# *Формы торговли:*

**Розничная (товары продаются <u>поштучно</u>).**

**Оптовая (товары продаются <u>крупными партиями</u>).**



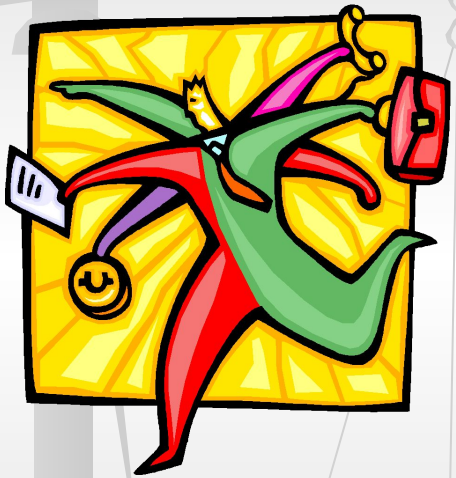
# *Какие бывают магазины:*

- ***Специализированные -*** **(кондитерские, булочные)- реализуют ограниченный круг товаров одной или нескольких товарных групп;**
- ***универсальные*** **- продовольственные и непродовольственные - реализуют более широкий круг товаров различного назна-чения.**

# *Магазины самообслуживания:*

«+»

1. **Оплата покупки в любой кассе.**
2. **Осмысленный выбор товара.**



«-»

1. **Импульсивные (незапланированные) покупки.**
2. **Более высокие цены.**
3. **Возможность обсчета.**

# *Традиционная торговля:*

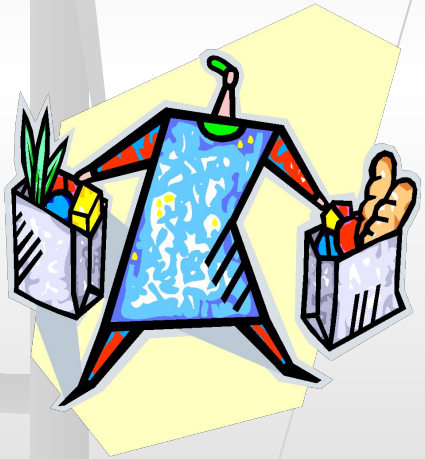
«+» **Помощь продавца при покупке новых, ещё неизвестных товаров (бытовой техники, электроники).**

«-» **Большие затраты времени и продавцов, и покупателей.**

# *Продажа товаров с открытой выкладкой:*

«+»

1. **Спокойный выбор товара.**
2. **Помощь продавца-консультанта.**



«-» **Излишняя назойливость продавца.**

# *Покупка на рынках и ярмарках:*

«+» **Более дешевый товар.**

«-» **Нет гарантии качества.**

**Вероятность карманной кражи.**

# *Посылочная торговля:*

«+»

1. **Приобретение товаров, которых нет в магазинах.**
2. **Покупка товара, не выходя из дома.**

«-»

1. **Мошенничество.**
2. **Рекламируемый товар не всегда соответствует действительности.**
3. **Большой срок доставки и потеря заказа.**
4. **Сложная процедура предъявления претензии.**

# *Торговые агенты:*

«+» **Не вы идете в магазин, а вам приносят товар.**

«-»

1. **Мошенничество.**
2. **Излишняя назойливость торговых агентов.**

# *Стимулирование сбыта:*

**Сезонные распродажи.**

**Гарантии.**

**Скидки.**

**Купоны.**

**Призовые лотереи.**

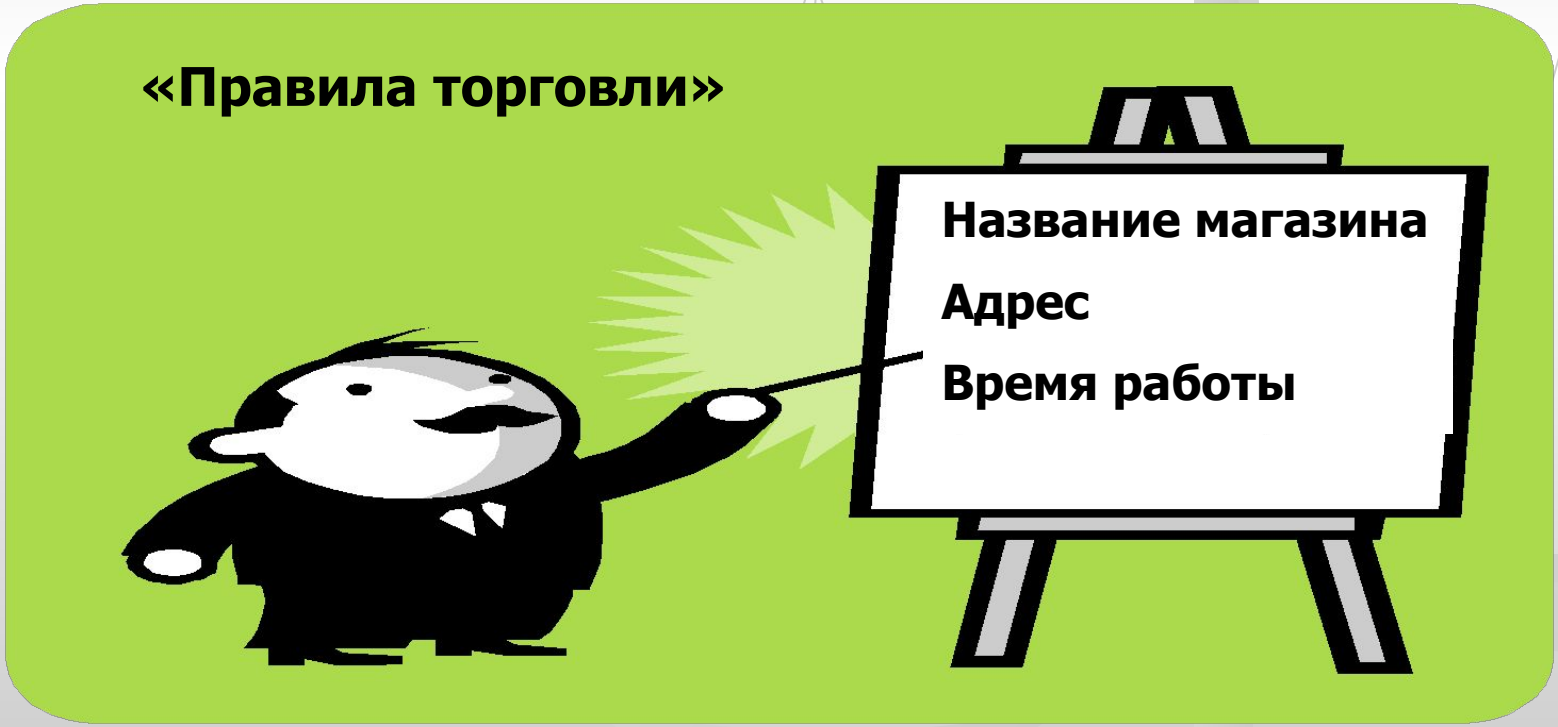
**Конкурсы.**

**Премии.**

# *Как вести себя в магазинах?*

## 1. Входим в магазин.

### Вывеска магазина



# 2. Выбираем товар.

1. Никогда не покупайте товар в первом попавшемся месте.
2. Правильно оформляйте покупку.
3. Не торопитесь во время покупки.
4. Для дорогой вещи выбирайте максимально высокое качество.
5. Выбирайте хороший магазин.
6. Знайте свои права и будьте готовы их отстоять.
7. Никогда не покупайте с рук, еду и лекарства.

Срок годности

Гарантийный срок

# 3.Что делать, чтобы Вас не обвесили.

Контрольные весы

Механические весы (стрелка на нулевой отметке)

Электронные весы (на табло горели нули)

# 4.Как защититься от обсчёта.

***Кассир при обслуживании покупателя должен:***

1. **Назвать сумму полученных денег, положить эти деньги на виду у покупателя.**
2. **Назвать сумму причитающейся сдачи и выдать ее покупателю вместе с чеком.**

**Помните!**

**Проверяйте сдачу не отходя от кассы!**

## 5.Как быть если товар не подошёл.

1. Товар не должен быть в употреблении.
2. Должны быть сохранены все фабричные пломбы, ярлыки и его упаковка.
3. Сохраните товарный или кассовый чек.

**Помните! Закон даёт Вам право в течение 14 дней обменять непродовольственный товар.**

# 6.Что делать, если товар оказался некачественным.

1. Безвозмездное устранение недостатков товара (бесплатный ремонт в течение 20 дней).
2. Соразмерное уменьшение цены.
3. Замена на аналогичный товар.
4. Замена на товар другой марки.
5. Возврат денег.

# Выводы

- *Существует множество форм организа-ции торговли, каждая из которых имеет свои плюсы и минусы для потребителя.*
- *Разумный подход к выбору места покупки позволит Вам найти оптимальное соот – ношения цены и качества товара.*
- *За тысячелетия существования торговли выработано множество способов заста – вить потребителя купить даже то, что ему не нужно.*

# Источники информации:


- **Основы потребительских знаний. Виноградова И., Кокорев Р., перераб. и доп.-М.: и доп.-М.: Вита - Пресс, ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2001.-272 с.: ил.;**
- **Правила торговли. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.- 64с.**