

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:

Оптовая (товары
продаются крупными
партиями).

Розничная
(товары
продаются
поштучно).



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 назначения.



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.

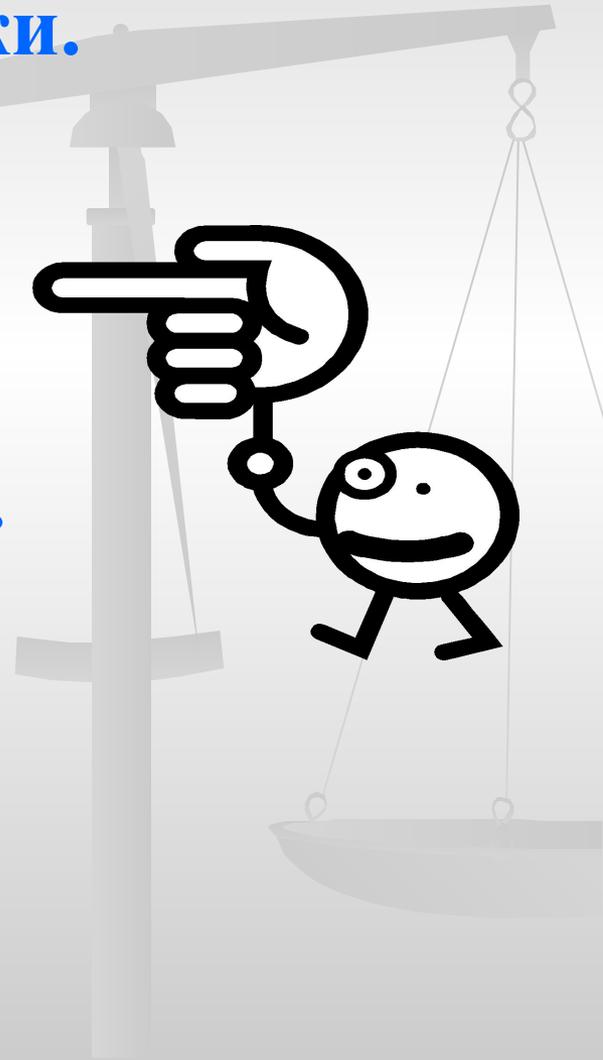
Скидки.

Купоны.

Призовые лотереи.

Конкурсы.

Премии.



Как вести себя в магазинах?

1. Входим в магазин.

Вывеска магазина

«Правила торговли»



Название магазина

Адрес

Время работы

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. **Знайτε свои права и будьте готовы их отстаивать.**
7. **Никогда не покупайте с рук, еду и лекарства.**

Гарантийный срок

**Срок
годности**

3. Что делать, чтобы Вас не обвесили.

Контрольные весы

**Электронные весы (на
табло горели нули)**

**Механические весы
(стрелка на нулевой
отметке)**



4.Как защититься от обчёта.

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 недовольственный 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 организации торговли, каждая из которых имеет свои **плюсы** и **минусы** для потребителя.
- Разумный подход к выбору места покупки позволит Вам найти оптимальное соотношение цены и качества товара.
- За тысячелетия существования торговли выработано множество способов заставить 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.**

