

Тема: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью «(Торговая сеть «Яблоко»)»

Выполнил обучающийся
Мовчун Татьяна Александровна
Группа БК-21
Специальность/профессия
Коммерция (по отраслям)

- **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** – это процессы, связанные с руководством сбытом, обменом и продвижением товаров и услуг между производителем и потребителем в целях удовлетворения спроса и получения прибыли в максимальном размере

- **"ЯБЛОКО"** - динамично развивающаяся сеть супермаркетов и магазинов у дома. Одна из самых перспективных мультиформатных сетей в Крыму.
- Торговая сеть **"ЯБЛОКО"** - это высокие стандарты ведения бизнеса и качества обслуживания. Наши супермаркеты продуктов Симферополя обеспечивают посетителям и покупателям высокий уровень сервиса и комфорта. Мы всегда открыты к сотрудничеству с партнерами и поставщиками, которые исповедуют аналогичные.



Торговая сеть **"ЯБЛОКО"** - надежный, профессиональный и развивающийся партнер!

Ассортимент магазина «Яблоко» (Слабоалкогольные и безалкогольные напитки)

- **Безалкогольные напитки** — это напитки с объемной долей этилового спирта не более 0,5%, а для напитков брожения и на спиртосодержащем сырье — не более 1,2% на основе питьевой или минеральной воды с общей минерализацией не более 1,0 г/дм³.



- **Слабоалкогольный напиток** – это готовый к употреблению спиртной напиток, в котором массовая доля этилового спирта составляет от 1.2 до 9 %. В его основе лежит питьевая купажированная или минеральная вода, в которой содержание минеральных включений не превышает 1,0 г / куб. дм.

Формы и методы продажи товара

- В розничной торговле применяют следующие методы продажи товаров:
 - - самообслуживание;
 - - через прилавок обслуживания;
 - - по образцам;
 - - с открытой выкладкой и свободным доступом покупателей к товарам;
 - - по предварительным заказам.

Формы продаж в розничной торговле, их характеристика
Розничные продажи могут различаться и по формам:

- Мелкорозничная торговля;
- Развозная торговля;
- Посылочная торговля;
- Продажа по телефону;
- Распродажа;
- Сезонный базар (ярмарка);
- Выставка-продажа;
- Фирменная торговля;
- Комиссионная торговля;
- Продажа по подписке.

Услуги предоставляемые магазином



Услуги розничной торговли включают в себя:

- реализацию товаров;
- оказание помощи покупателю в приобретении (покупке) товаров и при их использовании и применении;
- информационно-консультационные (консалтинговые) услуги;
- дополнительные услуги по созданию удобств покупателям в приобретении (покупке) товаров.



- Задачи, преследуемые при использовании услуг розничной торговли:
 - Обеспечение высокой культуры сервиса обслуживания;
 - Обеспечение рекламы;
 - Обеспечение высокого качества и большого ассортимента услуг;
 - Увеличение числа лояльных покупателей;
 - Привлечение новых покупателей.

Услуги розничной торговли подразделяются на:

- основные (сбытовые и комиссионные);
- дополнительные.

Дополнительные услуги предназначены для обеспечения конкурентоспособности предприятий розничной торговли и для облегчения поиска и выбора потребителями необходимых товаров.

Все дополнительные услуги делятся на три группы:

- оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании;
- информационно-консультационные услуги;
- создание удобств покупателям.

Вывод

- В наше время, чтобы обеспечить конкурентоспособность, магазины используют самые разнообразные способы привлечения клиентуры: начиная с обычных красочных вывесок-реклам; скидок, дисконтных карт; заканчивая различными промо-акциями (раздаче листовок, дегустации и т.п.) и бесплатной доставкой на дом некоторых габаритных товаров (иногда даже с установкой сложной техники).
- Продуктовые магазины "ЯБЛОКО" - это хороший выбор органических экологически чистых и диетических продуктов.

