

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В МАГАЗИНЕ «ФОРМЭЛЬ»

В процессе исследования организации продажи товаров в магазине «Формэль» с торговой площадью 159 м² были рассчитаны экономические, технико-технологические и социальные показатели применяемого метода самообслуживания. Анализ позволил выявить следующие проблемные аспекты:

- коэффициент установочной площади составляет 0,27, что ниже рекомендуемого значения (0,32), соответственно, ощущается нехватка торгового оборудования, в результате чего магазин недополучает товарооборот [1, с. 304];
- коэффициент экспозиционной площади составляет 0,44, что не соответствует рекомендуемому значению (0,63), соответственно, в магазине недостаточно плоскостей для выкладки товаров;
- коэффициент емкости торгового оборудования, равный 1,67, ниже оптимальной величины (2,2);
- значения коэффициентов устойчивости ассортимента перечня и дополнительного обслуживания на момент проверки составляя 0,95 и 0,9 соответственно, что меньше оптимального значения (1).

Важнейшей задачей фирменного магазина является изучение покупательского спроса с тем, чтобы затем оперативно вносить предложения учредителю по обновлению ассортимента выпускаемых товаров. Так, в целях изучения спроса на товары в магазине «Формэль» проведен опрос покупателей. В опросе приняло участие 120 респондентов. В результате было выявлено, что 106 покупателей (88,3 %) хотели бы приобрести в фирменных магазинах сети более широкий ассортимент одежды для занятий спортом.

На основе выявленных недостатков организации продажи товаров целесообразно предложить для магазина «Формэль» следующие мероприятия:

- закупка и установка дополнительного оборудования — дисплеев, на которых будут размещаться плечевые и поясные товары. Произведенный нами расчет показал, что установочная площадь 6 дисплеев в сумме составит 7,2 м², а экспозиционная — 28,8 м². После их установки коэффициенты установочной и экспозиционной площади достигнут оптимальных значений и составят 0,31 и 0,62 соответственно. Значение коэффициента емкости торгового оборудования увеличится с 1,67 до 2,01. Установка дополнительного оборудования будет способствовать повышению выручки от реализации на 40,9 %;
- в целях соответствия ассортимента товаров спросу покупателей предложено расширить ассортимент спортивной одежды за счет

таких товарных позиций, как футболки, поло, джемперы, толстовки, брюки, шорты. Проведенный опрос показал, что данные товарные позиции будут востребованы у покупателей. Обновление ассортимента позволит увеличить выручку от реализации магазина на 8–10 %;

- расширение предлагаемых сопутствующих товаров, таких как одноразовые грелки для рук, перчатки, пятновыводящие салфетки для одежды. Ожидается, что продажа новых сопутствующих товаров повлечет за собой увеличение выручки магазина на 10 % и будет способствовать повышению лояльности покупателей. Средний чек магазина при этом увеличится с 31,9 до 35,1 руб.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят повысить эффективность организации продажи товаров в фирменном магазине «Формэль», что подтверждено экономическими и технико-технологическими показателями, рассчитанными «до» и «после» их внедрения.

Источник

1. *Платонов, В. Н.* Организация и технология торговли : учебник / В. Н. Платонов, Л. С. Климченя. — Минск : БГЭУ, 2017. — 389 с.