

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ**

В условиях жесткой конкуренции хозяйствующих субъектов на рынке товаров народного потребления возрастает необходимость развития прогрессивных методов розничной продажи товаров, так как именно она позволяет не только динамично реагировать на изменения в рыночной среде, но и повышать качество жизни за счет своевременного удовлетворения запросов каждого потребителя. В настоящий момент белорусские розничные торговые организации находятся в относительно благоприятных условиях для внедрения прогрессивных методов и форм продаж. Вместе с тем следует отметить, что в Республике Беларусь темпы внедрения этих новшеств довольно низки и отстают от аналогичного показателя других стран. Лидеры розничной торговли в развитых странах Западной Европы, Азии и Америки успешно управляют процессом продажи товара в торговой сети и эффективно стимулируют покупательские возможности потребителя. Они активно используют результаты инновационного совершенствования торгового маркетинга, которые обеспечивают взаимодействие торговли и покупателя на новом уровне.

Торговые организации Беларуси в большей степени используют традиционные методы продажи, которые в развитых странах постепенно уходят в прошлое, и необходимость внедрения самых современных прогрессивных технологий, видов и схем торгового обслуживания покупателей продиктована самой жизнью. Время меняется быстро, меняет людей, технологии товарооборота, и привычные методы обслуживания и взаиморасчетов быстро уходят в прошлое. Предприниматель-торговец, не думающий о завтрашнем дне, обречен на проигрыш более продвинутому конкуренту. Практика торговли последних десятилетий подтверждает — покупатель ценит свое время, качество товаров и лояльные цены. Этот триединый комплекс запросов покупателя в состоянии обеспечить только самая современная технология и лучшая из имеющихся схем его обслуживания.

Исследования многих западных и отечественных специалистов показали, что приверженцы традиционных магазинов — это выходцы 1970-х гг., что обусловлено ностальгией и эмоциональностью людей этого поколения. Чем моложе население, тем меньшее значение для них имеют реальные покупки, поэтому для успешной реализации инновационных подходов в организации розничной торговли требуется решить проблему органического объединения онлайн-торговли с физической доступностью. Для этого понадобится пересечение новых технологий с уже устоявшимися моделями ведения торговли. Персонал

магазинов нового века должен быть технически вооружен, имея доступ к интернету, владеть навыками и способностями моментально дать информацию покупателю при помощи электронного носителя или сенсорного экрана.

Также при разработке и реализации инновационных форм и методов продаж необходимо учесть, что новое поколение отдает предпочтение онлайн-рекламе, поэтому следует объединить гаджеты с реальной торговлей для предоставления покупателю наиболее полной информации о товарах и широком спектре услуг.

Благодаря интеграции новых и традиционных форм и методов продаж поменяется обстановка в самих магазинах. Так, появится необходимость создания пунктов выдачи онлайн-покупок, которые будут напоминать не просто пункты хранения товаров, а представлять собой места, где можно будет ознакомиться с заказанными товарами, примерить их, проверить их качество и работоспособность.

Среди организаций, которые реализуют инновационные методы и способы реализации товаров, следует назвать магазины-витрины, кафе-магазины, автоматы с пончиками, интерактивные магазины, магазины в вагонах метро, магазины без касс.

***Д.В. Паращенко***

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель А.В. Попов*

## **АССОРТИМЕНТ ПРИБОРОВ И УСТРОЙСТВ ДЛЯ ГЛАЖЕНИЯ**

Современный ассортимент устройств для глажки делится на следующие типы в зависимости от конструкции: 1) простые утюги для глажки, 2) утюги для глажки с парогенератором, 3) паровые утюги для глажки.

Простые утюги для глажки практически не встречаются на рынке по причине отсутствия на них спроса, хотя они отличаются высокой надежностью конструкции.

Парогенератор (паровая станция) — это устройство для глаженья белья на современном этапе становится все более популярным среди пользователей. Такая тенденция отмечается представителями многих крупных торговых сетей. Объясняется рост спроса несколькими факторами: потребители постепенно оценивают преимущества и удобства парогенераторов по сравнению с классическими утюгами (в том числе и с функцией подачи пара); свое действие оказывает реклама, создавая моду. Продажи парогенераторов для глаженья белья растут, несмотря даже на их высокую, по сравнению с обычными приборами для глажки, стоимость [1].