

УДК 338

ОПТИМИЗАЦИЯ УСТАНОВОЧНОЙ И ЭКСПОЗИЦИОННОЙ
ПЛОЩАДЕЙ В ПРОДКОМПЛЕКСЕ
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «УНИВЕРМАГ «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ»)

А.С. БЕЛЯСОВА, Е.С. ПЕТРОВА

Научный руководитель Л.В. НАРКЕВИЧ, канд. экон. наук, доц.
ГУ ВПО «БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

При анализе структуры товарооборота универсама было выявлено, что доля продкомплеса в нём достаточно велика, что обосновывает целесообразность развития торговли продовольственными товарами.

Секция продовольственных товаров универсама реализует продукты питания через прилавок. Однако целесообразнее будет перевести её на самообслуживание. Как следствие, разработана планировка торгового зала продовольственной секции после перехода на самообслуживание.

1. Изначально в данный отдел существовало два входа: в правом нижнем и верхнем углах. На первый взгляд может показаться, что два входа создают дополнительное удобство, однако это влечёт за собой «столкновение покупательских потоков».

Мы же рекомендуем разместить вход в правом нижнем углу, а выход – в верхнем, тем самым удастся этого избежать.

2. В продовольственной секции универсама молочные продукты и хлеб располагаются совсем рядом, при этом продаются они через прилавок, сводя на нет долю случайных покупок. При размещении товаров мы постарались наиболее полно удовлетворить правило «золотого треугольника», т.е. расположить данные товары по траектории: хлеб – молоко – кассы.

3. В универсаме нужно обратить внимание также на алкоголь и фрукты, их максимальную отдаленность друг от друга. В секции продовольственных товаров алкоголь и фрукты продаются в одном отделе, что опять же сокращает количество импульсивных покупок.

В крупном магазине может быть недостаточно провести покупателей только по трем отделам, поэтому, разнося фрукты, хлеб, мясо, алкоголь и молоко мы последовательно ведем его через все остальные товары.

4. Организация самообслуживания в продкомплесе универсама позволит избежать очередей. Для этого мы рекомендуем выделить экспресс-кассы для посетителей с небольшими покупками.

Наш вариант планировки продовольственной секции позволит более эффективно использовать площади магазина, привлечь новых покупателей и увеличить прибыль.