

УДК 338

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ С ПОМОЩЬЮ  
ИНСТРУМЕНТОВ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В СЕКЦИИ «ПОСУДА»  
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «УНИВЕРМАГ «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ»)

А.Д. ВОЙТИХОВСКАЯ, Ю.О. КЛИНДУХОВА

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

Известно, что индивидуальные покупатели приобретают часто товары многих наименований за один раз. Если рассматривать большое количество покупок, то выяснится, что имеются сочетания товаров, которые часто покупаются вместе, в то время как другие почти никогда.

Нами был проведён анализ совместных покупок после наблюдения за поведением покупателей. Объектом исследования является секция «Посуда» ОАО Универмаг «Центральный». Широта ассортимента в данном отделе равна 68, насыщенность – 189, что свидетельствует о достаточно глубоком ассортименте реализуемых товаров в секции.

Как известно, успех или неудача розничного торгового предприятия во многом зависит от степени приверженности к нему потребителей. Лояльность покупателей зависит от субъективной оценки магазина, которая формируется в их сознании.

Чтобы повысить эффективность торговли в секции «Посуда» необходимо провести ряд мер:

- осуществить перепланировку секции и изменить ее дизайн (увеличить секцию за счет соседнего отдела «Бытовая химия»);
- разработать рекламную кампанию (реклама в прессе, на радио, оповещение посетителей ЦУМа по громкоговорителю);
- разработать комплекс мер по стимулированию сбыта (скидки, акции);
- оформить витрины и вывески;
- применить инструменты мерчендайзинга (создать приятную атмосферу, привлечь внимание покупателей к “непопулярным” товарам);
- стимулировать продавцов для обеспечения высокого уровня обслуживания покупателей;
- увеличить число поставщиков (сотрудничество с поставщиками из стран СНГ, а также зарубежных стран).

Вышеизложенные предложения позволят повысить конкурентоспособность секции, сформировать приверженность покупателей к секции, увеличить число лояльных покупателей, а, следовательно, увеличить товарооборот, что позволит получать секции «Посуда» больше прибыли.