

УДК 338
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ ТОВАРОВ ПО МЕТОДУ
САМООБСЛУЖИВАНИЯ

А. Д. ВОЙТИХОВСКАЯ, Н. В. ЛЕЙЧЕНКО
Научный руководитель С. А. АЛЕКСАНДРОВА
ГУ ВПО «БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

В торговле существенное значение имеет внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания, которые должны быть основаны на широком применении современных, удобных для покупателей методов продажи товаров.

Одним из прогрессивных методов торговли является самообслуживание.

Объекты исследования: магазины «АЗС 47» и «777».

В ходе исследования были изучены следующие элементы:

- ассортимент (реализуются продовольственные и непродовольственные товары массового спроса);
- торговый персонал (низкая культура обслуживания);
- материально-техническая база (здания ухоженные, магазины оснащены необходимым современным оборудованием);
- организация продажи товаров (ограниченность торговой площади, дополнительные услуги – услуга банкомата).

Были разработаны следующие рекомендации:

- совершенствование планировки торгового зала (перенести расчетный узел, увеличить установочную и выставочную площади, максимально использовать вместимость оборудования);
- рациональная выкладка товаров (избегать монотонность рядов оборудования);
- улучшить атмосферу магазина (запахи, музыка, освещение и цветное оформление витрин);
- развивать внутримагазинную рекламу;
- разработать комплекс мер по стимулированию продаж (распродажи, скидки, акции, лотереи);
- повысить культуру обслуживания торгового персонала (курсы по этикету, премии и благодарности, материальные взыскания за нарушения);
- увеличить количество дополнительных услуг.

Так, правильная организация продажи товаров методом самообслуживания, а также реализация и улучшение большинства из вышеописанных путей повышения ее эффективности, позволят обеспечить высокий уровень организации торговли в магазинах «АЗС 47» и «777», а также значительно повысить рентабельность данных торговых предприятий.