

Подготовили презентацию:
Ученики 8 «А» класса
Лицея №329
Маликов Дмитрий
И
Орлова Елизавета

Безмагазинная форма торговли

Что это такое?

Что такое безмагазинная форма торговли можно понять и без определения – это форма розничной торговли, когда сделки купли-продажи осуществляются не в магазине или в специально отведённом месте, а через “посредника” - средства современной техники и др. Всё это появилось в США в конце XX в. и оказалось очень удобно.



Оглавление



Широкое распространение в нашем веке получили безмагазинные формы торговли, их существуют всего 6:

1) Продажа по каталогам

2) Продажа по почте

3) Торговля вразнос

4) Торговля с помощью автоматов

5) Продажа с помощью телевидения

6) Продажа с помощью компьютерных сетей («Интернета»).

Значение безмагазинной торговли

Продажа по каталогам

Торговля по каталогам (в том числе с помощью отправки посылок по почте) родилась в США в конце прошлого века и оказалась очень удобной. Принцип ее тот же, что и универмага, — «заинтересовать случайно увиденным». В каталоги помещают фотографии товаров самого разнообразного назначения. И когда люди дома просматривают эти каталоги, то их интерес могут привлечь не только те товары, которые они планировали приобрести сначала, но и другие.



На оглавление

Продажа по почте

Распространение товаров по почте занимает далеко не последнее место в списке разнообразных способов продаж. Это удобно как продавцам, так и покупателям. Например, последним не нужно тратить время и силы на поиск какой-то вещи: заказал товар по каталогу - и вскоре его уже можно получить в ближайшем почтовом отделении. Просто и удобно. К сожалению, распространение товаров по почте не дает полной уверенности в том, что заказанный товар обретет своего владельца. Покупателю может не понравиться заказанная вещь или он передумает ее покупать и просто не придет за посылкой - так или иначе почтовое отправление окажется невостребованным.



На оглавление

Торговля вразнос

С торговлей вразнос россияне тоже успели хорошо познакомиться за последние годы. Именно так — не создавая роскошных и потому дорогостоящих парфюмерных магазинов — продает свои товары в Москве, например, фирма «Орифлэйм». Все больше появляется на улицах российских городов и торговых автоматов. Любопытно, что идея такой торговли родилась очень давно.



На оглавление

Торговля с помощью автоматов

Так, в храмах Древнего Египта еще в 215 г. до н. э.

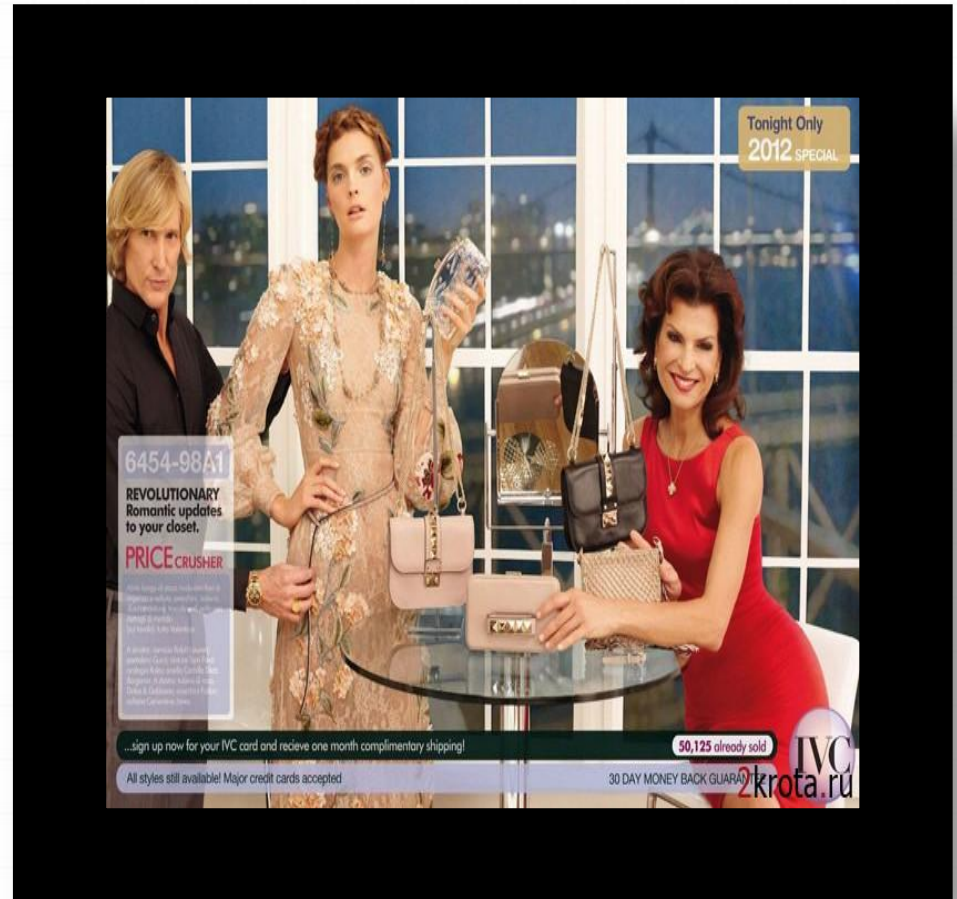
существовали устройства, в которые можно было бросить несколько мелких монет — и тогда из крана начинала течь «святая вода». Но широкое распространение торговые автоматы получили лишь с середины XVIII в., когда с их помощью в Англии начали продавать табак.



На оглавление

Продажа с помощью телевидения

Самые новые формы безмагазинной торговли — прием заказов по телефону после рекламы на экране телевизора («Магазин на диване») или компьютера (продажа товаров с помощью сети «Интернет»).



На оглавление

Продажа с помощью компьютерных сетей

Интернет-маркетинг появился в начале 1990-х годов, когда текстовые сайты начали размещать информацию о товарах. Сейчас интернет-маркетинг — это нечто большее, чем продажа информационных продуктов, сейчас идет торговля информационным пространством, программными продуктами, бизнес-моделями и многими другими товарами и услугами. Такие компании, как Google, Yahoo, и MSN подняли на новый уровень и сегментировали рынок интернет-рекламы, предлагая малому и среднему бизнесу услуги по локальной рекламе. Рентабельность инвестиций возросла, а расходы удалось снизить. Этот тип маркетинга стал основой современного капитализма, которая позволяет любому, у кого есть идея, товар или услуга, достичь максимально широкой аудитории.



[На оглавление](#)

Значение безмагазинной



ТОРГОВЛИ

Более 90 % всех розничных продаж совершаются в магазинах. Однако в настоящее время темпы роста внемагазинной торговли значительно превышают аналогичный показатель для розничной торговли в обычном понимании этого слова. В каталоги помещают фотографии товаров, и когда люди их просматривают, то их интерес могут привлечь не только те товары, которые они планировали купить. Внемагазинная торговля позволяет потребителям выбрать и приобрести товар вне зависимости от места. Обычно заказы доставляются туда, куда укажет покупатель, как правило, на дом. Все преимущества такого типа торговли направлены на покупателей, которым вечно не хватает времени, и людей, которые по каким-либо причинам не могут пойти в магазин. Внемагазинная торговля порой включает самое что ни на есть персональное обслуживание, а иногда такое взаимодействие и вовсе не происходит.

[На оглавление](#)

Конец.

Спасибо за
внимание!)