### Презентация

RECORD TO SERVICE OF THE PROPERTY OF THE PROPE

Клещенко Алексей Викторович



# Оглавление: « Мои 5 предложений по повышению розничного товарооборота супермаркета»

- 1) Контроль заказов и наличие полного ассортимента товара.
- 2) Соблюдение принципов выкладки товара.
- 3) Кросс-мерчандайзинг, реклама.
- 4) Обучение персонала, соблюдение стандартов обслуживания покупателей.
- 5) Оперативное обслуживание покупателей на кассовом узле.







#### Часть первая

Контроль заказов и наличие полного ассортимента - основная цель контроля это своевременное прибытие товара в магазин и наличие выбора у покупателя.



# Соблюдение принципов выкладки товара.

Выкладка товаров- это определенные способы укладки и демонстрации товаров в торговом зале.

Цель выкладки-с помощью методов комбинированного воздействия управлять восприятием и поведением потенциальных покупателей.

«Ротация товара» Ближе всего к покупателям должен располагаться товар у которого срок реализации близок к концу. При пополнении запаса в ТЗ товар поступивший со склада должен ставиться назад а имеющийся товар передвигаться вперед. При этом надо проверять сроки годности.





Это один из способов увеличения продаж в магазине. Этот способ хорош тем что он не требует никаких материальных затрат со стороны магазина. Суть кросс мерч. сводиться к увеличению среднего чека за счет продажи комплектов, готовых решений и до продажа сопутствующего товара к основному.

КМ- ЭТО УВЕЛИЧЕНИЕ ТАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК КОЛИЧЕСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ (ТРАФИК) СРЕДНЕГО ЧЕКА И ТОВАРООБОРОТА.

## Обучение персонала, соблюдение стандартов обслуживания покупателей.



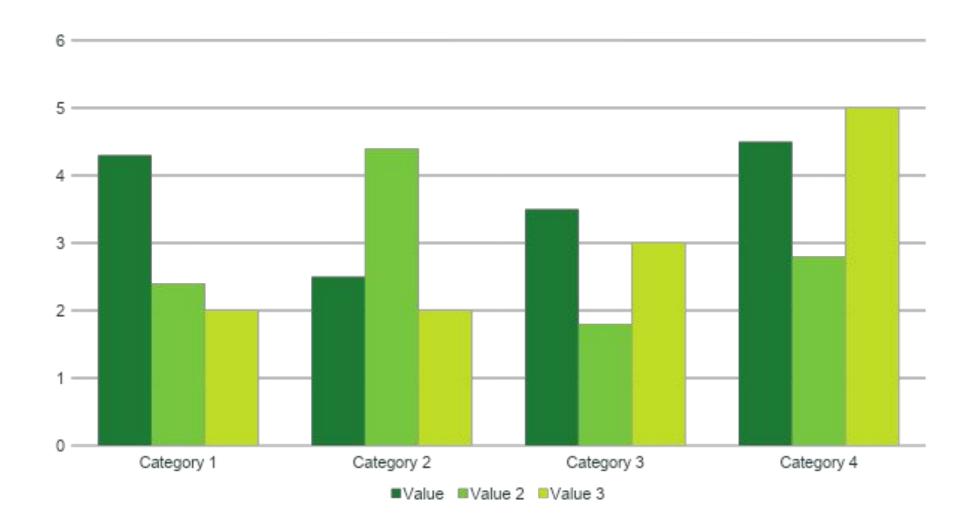


#### Диаграмма



#### Название диаграммы

Область построения



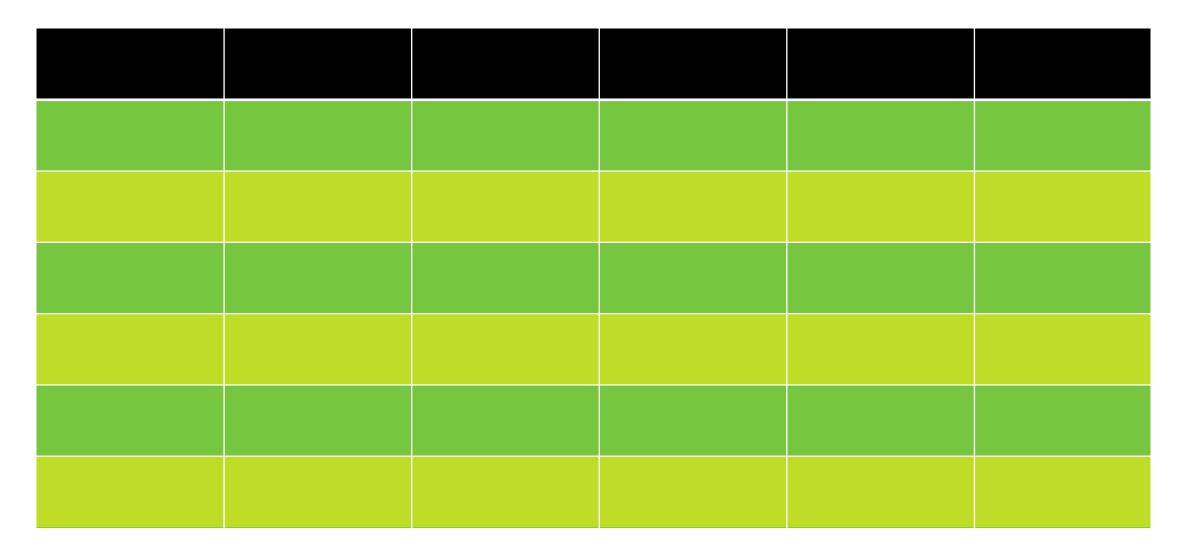


### Таблица



#### Название таблицы

Область построения





#### Пример/Образец











