

***Технологические
операции по
подготовке
товаров к
продаже***

**ГЛАВА I: ХАРАКТЕРИСТИКА
ТОРГОВО-
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРОЦЕССА.**

Значение рациональной организации торгово-технологического процесса.

- Первая схема включает разгрузку товаров с автотранспорта, приемку их по количеству и качеству и продажу. Это наиболее прогрессивная схема. Она возможна при доставке товаров, полностью подготовленных к продаже и поступающих в таре-оборудовании и поддонах.
- Вторая схема торгово-технологического процесса предполагает направление товара после приемки на хранение, а затем в торговый зал. В этом случае необходимо специальное помещение для хранения товаров.
- Третья схема является наиболее сложной и предполагает предварительную подготовку товаров к продаже (фасовку, утюжку, чистку и т.д.). Эта схема требует наличия помещений для подготовки товаров к продаже.
- В большинстве магазинов одновременно действуют все три схемы.

Торговое обслуживание

- это совокупность элементов торговой деятельности розничных организаций по продаже товаров и оказанию услуг населению, направленных на удовлетворение потребительского спроса, получение прибыли .

- **Торговое обслуживание охватывает операции, начиная с изучения спроса населения и заканчивая розничной продажей товаров, обслуживанием покупателей после их реализации.**

Принципы организации торгово-технологических процессов в розничных торговых предприятиях

- Структура торгово-технологического процесса, последовательность выполнения различных операций зависят от степени хозяйственной самостоятельности розничных торговых предприятий, применяемого метода продажи, типа, размера торгового предприятия и других факторов.
- Весь торгово-технологический процесс в розничных торговых предприятиях можно разделить на 3-и основные части: операции с товарами до предложения их покупателям; операции, связанные с обслуживанием покупателей; дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

3 основные части торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях

- операции с товарами до предложения их покупателям;
- операции, связанные с обслуживанием покупателей;
- дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

- **Торгово-технологический процесс в розничных торговых предприятиях должен строиться на основе следующих основных принципах:**
организация эффективного запаса; эффективное расположение точек продажи в зале и выкладки товаров; эффективное представление продвигаемых товаров; формирование пространства торгового зала и его эффективное использование; оптимизация товарных групп; разделение



- Эффективное расположение точек продажи в зале и выкладка товаров. Основные и дополнительные точки продажи необходимо расположить согласно движению потока покупателей в торговом зале.



- Дополнительная точка продажи дает покупателю еще один шанс увидеть и выбрать товар. Поэтому она располагается отдельно от основной и на ней дублируются самые продаваемые товары. Особенно эффективно действуют дополнительные точки продажи, расположенные по внешнему периметру торгового зала (где проходит 80 % покупателей), а также около касс.



- **Продукция должна быть выложена таким образом, чтобы поиск нужного товара был максимально облегчен. Для этого на полках необходимо создать видимые блоки по марке, упаковке и продуктовой группе. При этом следует помнить, что нижние полки секций в магазинах без самообслуживания не видны, а в супермаркетах на них приходится лишь 5 % от общего объема продаж. Поэтому при выкладке товаров следует стремиться к вертикальным блокам.**
- **Товары с меньшим сроком хранения должны быть доступны покупателю в первую очередь.**

ГЛАВА 2: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ ЭЛЕКТРОБЫТОВЫХ ТОВАРОВ.



Операции по подготовке товаров к продаже:

- Общие
- Специальные

Общие:

- **к ним относятся распаковка, сортировка товаров проверка правильности обозначения цен, придание изделиям товарного вида (чистка, утюжка), укладка на тележки, в контейнеры, ящики, корзины для подачи в торговый зал, размещение товаров в торговом зале, выкладка в зоне обслуживания покупателей или на рабочем месте продавца.**

Специальные:

- **включают в себя: комплектацию, сборку и монтаж изделий, поступающих в разобранном виде, устранение мелких дефектов, накатку тканей, нарезку электропровода, фасовку отдельных товаров хозяйственного назначения.**

- Подготовка непродовольственных товаров к продаже состоит в окончательной проверке качества, сборке или монтаже изделия, устранении мелких дефектов, очистке, утюжке, накате, фасовке и др.

Подготовка электробытовых товаров к продаже.

- Перед подачей электробытовых товаров в торговый зал производятся распаковка, проверка маркировки, наличия инструкций по эксплуатации, паспортов или гарантийных талонов, группировка изделий по видам, напряжению, мощности, назначению, емкости, размерам и другим признакам.
- Перед подачей в торговый зал или к месту выдачи покупки с изделий должна быть снята заводская смазка, удалена пыль, устранены мелкие дефекты, проверена комплектность изделий, при необходимости осуществлена их сборка. Укомплектованные и собранные изделия проверяются подключением к электросети. Швейные машины проверяются в действии.
- Запрещается выпускать в продажу недоброкачественные, некомплектные или загрязненные товары, изделия без инструкций, паспортов или гарантийных талонов.

