**Тема Подготовка товаров к продаже.**

**Размещение и выкладка товаров в торговом зале**

**Задание: Составить опорный конспект, фото отправить преподавателю на проверку.**

Эффективность работы магазинов, качество обслуживания покупателей во многом зависят от рационального размещения товаров в торговом зале. Оно позволяет правильно спланировать покупательские потоки, сократить время на отборку товаров, увеличить пропускную способность магазина, уменьшить затраты труда персонала магазина при пополнении товарных запасов в торговом зале. Поэтому размещение товаров в торговом зале магазина следует осуществлять с учетом следующих основных требований:

-предоставления покупателям возможности ориентироваться в размещении комплексов, микро комплексов и товарных групп и совершения покупки в минимально короткий срок;

- создания условий комфортности во время пребывания покупателей в магазине;

- предоставления покупателям необходимой информации и широкого круга услуг;

- оптимального использования торговых площадей магазина;

- обеспечения сохранности материальных ценностей;

- организации рациональных товарных потоков и расчетных операций с покупателями.

 При размещении товаров в торговом зале необходимо соблюдать правила товарного соседства. За каждой товарной группой следует закреплять постоянную зону размещения. Товары, которые подготавливают к продаже в магазине, размещают ближе к зоне, где выполняются подготовительные операции. Крупногабаритные товары надо размещать рядом с зоной расчета или выходом из торгового зала. Товары, требующие длительного ознакомления с ними покупателей, располагают в глубине торгового зала, чтобы не создавались помехи движению покупательских потоков. С соблюдением этого принципа размещают и товары, пользующиеся частым спросом.

 Товары с высокой оборачиваемостью нужно расположить ближе к источникам пополнения. Однородные товары лучше размещать концентрированно.

 На первых этажах магазинов необходимо располагать товары более частого спроса и не требующие длительного выбора.

Площади под отдельные товарные группы выделяют с учетом доли соответствующих групп товаров в продаже и их оборачиваемости. Как правило, чем больше места отводится для группы товаров, тем быстрее она будет реализовываться. Однако опыт показывает, что это правило верно, только по отношению к товарам повышенного спроса, а на товары пониженного спроса увеличение выделяемых для них торговых площадей практически не оказывает влияния.

 При выкладке товаров на торговом оборудовании учитывают следующие основные принципы:

-однородные товары выкладывают по вертикали, обеспечивая тем самым лучшую их обозримость;

-целесообразно применять простейшие приемы выкладки товаров (прямую укладку, навалом и т.д.);

-декоративную выкладку товаров рекомендуется использовать только с рекламной целью;

-полки горок и другие элементы для выкладки товаров не следует переполнять товарами;

-в оптимальной зоне обозреваемости (в пределах 1100-1600мм от пола) необходимо размещать товары, быстрая реализация которых предпочтительна;

-выкладка товаров в торговом зале должна быть насыщенной;

-сопутствующие товары в торговом зале следует размещать навалом в различных местах (у торцовых стенок расчетных узлов и т.д.), используя для этих целей корзины или кассеты.

При выкладке товаров в упаковке рекомендуется отдельные образцы оставлять без упаковки или в прозрачной упаковке, чтобы покупатель мог ознакомиться с ними.

 Размещая товары в торговом зале и выкладывая их на торговом оборудовании, необходимо учитывать методы их продажи, конфигурацию торгового зала, особенности отдельных товаров и их упаковки.

 Выкладывают товары на оборудовании этикетками и рисунками на упаковке в сторону, обращенную к покупателям. Товары снабжают ценниками, закрепленными в специальных держателях.

 Поступившие в магазин товары обычно нуждаются в ряде операций по подготовке их к продаже. К таким операциям относятся распаковка (освобождение от внешней тары); сортировка (группировка изделий по размерам, фасонам, сортам, ценам); проверка соответствия цен, сортности, указанных в сопроводительных документах и на маркировке; облагораживание товаров (очистка от пыли, удаление смазки, устранение мелких неисправностей, утюжка, протирка верхнего слоя продовольственных товаров); заполнение и прикрепление ярлыков цен.

Подготовка товаров к продаже производится продавцами и специальными работниками. Готовят товары к продаже в подсобных помещениях с помощью необходимого оборудования и инвентаря.

В универмаг изделия для секции «Женская одежда» поступают в таре поставщика. Перед подачей в торговый зал, товары полностью освобождаются от тары.

В секцию изделия поступают на вешалках, по усмотрению работников товар отправляют на утюжку. В торговом зале изделия развешивают по наименованию товаров.

Вывешенный товар должен быть оснащен правильно оформленным ценником. На ценнике указывается6 наименование товара, его цена, поставщик или страна производитель, на обратной стороне: дата, печать и обязательно 2 подписи.