

Джерела формування
асортименту товарів, та їх роль в
забезпеченні
комерційного успіху підприємства

ПІДГОТУВАЛА: ПРИЗВИЩЕ ІМ'Я ПО БАТЬКОВІ

Актуальність теми

Сьогодні необхідний асортимент товарів визначає сам ринок, і тому виважена товарна політика торговельних підприємств – це запорука формування збалансованого асортименту, який сприятиме зміцненню ринкових позицій підприємства, отримання прибутку і привернення прихильності споживача. Кожне торговельне підприємство потребує формування оптимального асортименту, що становить важливу стратегічну складову його комерційної діяльності та конкурентоспроможності.

Об'єктом дослідження є джерела формування асортименту товарів.

Предметом дослідження виступає база формування асортименту товарів на прикладі книжного магазину «Буква».

Мета дослідження. Дослідити джерела формування асортименту товарів, та їх роль в забезпеченні комерційного успіху підприємства «Буква».

Згідно мети були поставлені наступні **завдання**:

проаналізувати формування асортименту на підприємстві;

визначити джерела закупівлі товарів, комерційні угоди та контрактні угоди;

виявити організацію прямих закупівель у виробників;

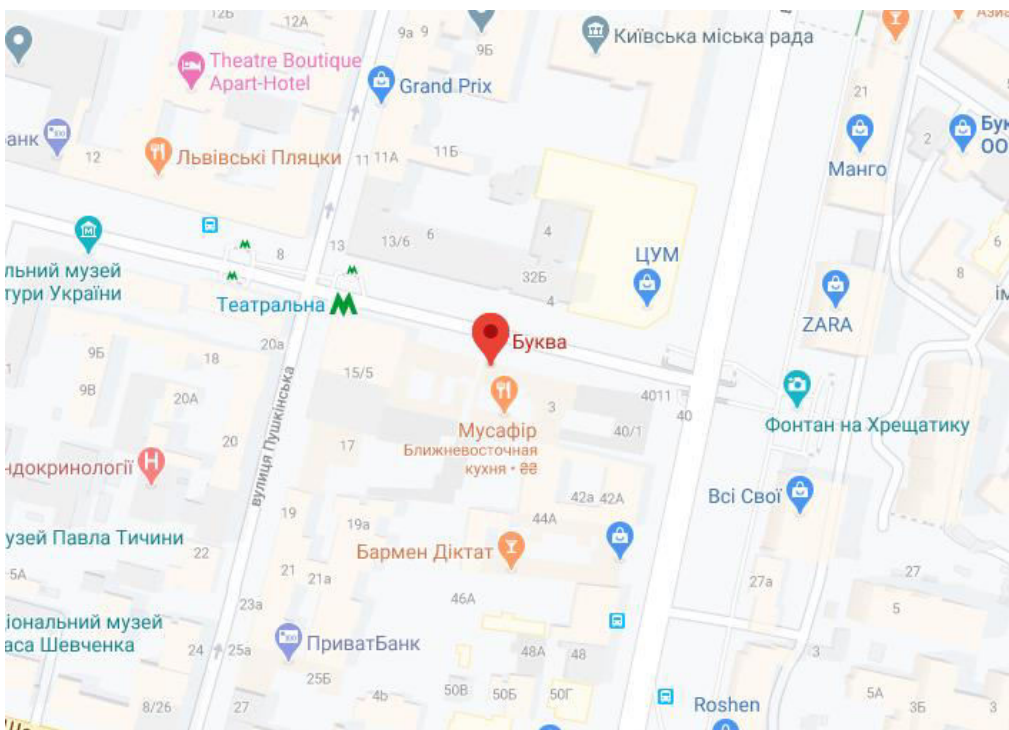
продемонструвати асортиментні переліки для магазинів;

дослідити суть форм і методів продажу

Принципи формування асортименту

Формування асортименту товарів - один з найважливіших процесів у діяльності роздрібного торгового підприємства. Стабільність роздрібної торгівлі визначається раціональністю, повнотою і стійкістю асортименту товарів. Від складу й своєчасного оновлення асортименту безпосередньо залежать зростання товарообігу і швидкість реалізації товарів. Відсутність у торгівлі потрібних товарів, їх вузький, нестабільний чи невідповідний запитам споживачів асортимент породжують незадоволений попит, що негативно позначається на ефективності торгівлі.

Формування асортименту товарів являє собою процес підбору для продажу різних груп товарів, їх видів, та різновидів за всіма ознаками, що їх відрізняють. Це складний процес, що здійснюється з врахуванням цілого ряду факторів, які можна розділити на загальні - що не залежать від конкретних умов роботи торгового підприємства, та специфічні - ті що відображають конкретні умови роботи даного торгового підприємства.



Найважливішим принципом формування асортименту товарів є його відповідність характеру попиту населення району, в якому розміщується даний магазин. Це дозволяє максимально задовольняти попит населення на товари народного споживання.

ТОВ «БУКВА»

Місцезнаходження і назва магазину: вулиця Гната Хоткевича 1В, місто Київ, магазин «Буква».

Тип торговельного підприємства «Буква»: спеціальний непродовольчий.

Класифікація по формі власності: ТОВ, приватне підприємство.

За асортиментом: широкий, але не повний.

За наданням послуг: перепродажні(замовлення через інтернет, вивіски постерів); після продажні(доставка). Магазин із обмеженим наданням послуг (післяпродажні, передпродажні).

За ціновою політикою: для населення середньої та високої платіжоспроможності.

За типом магазину: спеціалізований(вузькоспеціалізований).



Джерела закупівлі в компанію «БУКВА»

Джерел закупівлі в компанію є декілька і це від:

- видавництв: українські – Фоліо, Видавнича група КМБУКС, Нора-Друк, Клуб Сімейного дозвілля, видавництво Старого Лева; російські: Азбука(Санкт-Петербург), Ескмо(Москва), Центрполіграф(Москва), Астель-Аст(Москва)
- торгових посередників: вони привозять книги із Росії чи з інших країн(Махаон, Мир – до нього входять: Мани, Іванов, Фербер);
- оптова роздрібна база(Укр. книги).

Організація прямих закупівель у виробників

Організація постачання товару у відділ магазину «Буква» здійснюється головним менеджером по продажу, який згідно з іншими працівниками оформлює замовлення чи постачу товару(продукту) в той чи інший магазин по необхідності.

Графіка чи плану щодо постачання товару в магазин немає, відомості про те, що товар будуть привозити один раз в кожну неділю. За декілька годин чи за день до постачання товару здійснюється дзвінок від головного менеджера по продажу, чи постачальника, про те що товар буде в таку-то годину. Джерела постачання є декілька: зі складу і з одного магазину «Буква» до іншого зі складу здійснюється, частіше всього, раз в неділю, в разі того, якщо магазину потрібні відповідні види книг, або ж просто у разі, якщо товар закінчився, або додаткові новинки місяця.

Асортиментні переліки для магазинів

Структура асортименту магазину «Буква» складається з основного: з книжок, які розподілені по стелажах за певною категорією: іноземні, путівники, бізнес, класика сучасна, сучасна проза, фентезі і фантастика, здоров'я, краса, детективи, зарубіжна проза, енциклопедії, дитяча література, підліткова література, література дошкільного віку, література шкільна.

Всі ці категорії розподіляються на українську та російську мови, окрім іноземної літератури на цьому стелажі розставлено не тільки літературу іноземної мови різних рівнів але й розмовники, словники й картки спеціальні для навчання і звісно література, яка представлена на англійській мові є й в українському або російському екземплярах.



Сучасна, класична, фентезі і фантастична література, з детективами та підлітковою літературою за цільовим призначенням поділяються на:

	За складом основного тексту:	За структурою тексту:	За характером інформації:
<input type="checkbox"/> наукове видання;	<input type="checkbox"/> моновидання;	<input type="checkbox"/> одностомне;	<input type="checkbox"/> наукове видання;
<input type="checkbox"/> науково-популярне;	<input type="checkbox"/> збірники.	<input type="checkbox"/> багатотомне;	<input type="checkbox"/> навчально-офіційне;
<input type="checkbox"/> навчальне;	За обсягом:	<input type="checkbox"/> зібрання творів;	<input type="checkbox"/> виробниче;
<input type="checkbox"/> довідкове;	<input type="checkbox"/> книги;	<input type="checkbox"/> вибрані твори;	<input type="checkbox"/> довідкове;
<input type="checkbox"/> виробниче;	<input type="checkbox"/> брошурки;	<input type="checkbox"/> серії.	<input type="checkbox"/> дітям дошкільного віку;
<input type="checkbox"/> для організації дозвілля;	<input type="checkbox"/> листівки.		<input type="checkbox"/> подарункові видання;
<input type="checkbox"/> громадсько-політичне видання;			<input type="checkbox"/> топ літератури;
<input type="checkbox"/> літературно-художнє видання.			<input type="checkbox"/> новинки;
			<input type="checkbox"/> іноземне тощо.

Магазинна форма продажу

Магазинні методи продажу

продаж товарів через прилавок

самообслуговування

продаж товарів з індивідуальним
обслуговуванням

продаж товарів за зразками

продаж товарів з вільним доступом до
них

продаж товарів за попередніми
замовленнями



Позамагазинні форми продажу

Позамагазинні форми продажу товарів більше спрямовані на покупців: практично не покупець шукає потрібний йому товар, а товар максимально наближується до покупця, шукає його. Підприємства цієї форми продажу товарів характеризуються високою мобільністю, що дозволяє значно наблизити їх до покупців і скоротити затрати часу на придбання товарів. Однак відсутність у них торговельного залу не дозволяє запропонувати покупцям широкого асортименту товарів, тобто торгівля здійснюється товарами простого, найбільш частого попиту. Ці підприємства, як правило, не можуть також запропонувати покупцям додаткових послуг, що значно знижує рівень торговельного обслуговування.

Особливі форми продажу

The screenshot shows the Bukva.ua website interface. At the top, there is a header with the Bukva.ua logo, contact information (phone: (044) 359-0-369, Viber: +380634603954, email: contact@bukva.ua), and a shopping cart icon showing 0 items for 0 UAH. A navigation bar includes a search bar, a search button, and links to 'ТОП 20', 'Новинки', 'Бестселлери', and 'Рекомендуємо'. Below the navigation bar, there is a 'Каталог товарів' dropdown menu with categories like 'Книги', 'Дитячі іграшки та ігри', 'Настільні ігри', 'Канцелярія', 'Подарунки', 'Сумки, рюкзаки, чохли'. The main banner features a large yellow background with the text 'Безкоштовна доставка по Україні' and 'на всі книги до 70%'. A delivery person in a blue uniform is shown holding a cardboard box. Below the banner, there is a 'Рекомендуємо' section with a 'на всі книги до 70%' tag and a carousel of book covers.

Впровадження протягом останніх десятиліть у практику торгівлі новітніх досягнень НТП привело до значного поширення відносно нової особливої форми організації продажу товарів і послуг — електронної торгівлі з відповідною їй матеріальною базою — електронними магазинами й електронними торговельними центрами.

Висновки

ТОВ «БУКВА» лідер на ринку дистрибуції товарів культурного призначення з унікальною спадщиною та легендарною історією - книжок. Формування асортименту товарів у магазині орієнтовано на максимальне задоволення попиту населення, що є основою прибуткової діяльності. У підприємствах роздрібної торгівлі, які розташовані у великих населених пунктах, де проживає значна кількість населення і сконцентрована розгалужена мережа підприємств роздрібної торгівлі, формування асортименту має враховувати принцип територіального розміщення магазинів різних систем і форм власності та раціональний розподіл товарів між ними. В умовах ринкової економіки основним регулятором цього процесу є конкуренція, яка дозволяє сформувати мережу підприємств роздрібної торгівлі з урахуванням фінансових можливостей, пішохідної доступності та середнього радіуса дії кожного магазину.

При продажі книг підприємство використовує в основному магазинні форми і особливі форми продажу, такі як електронну торгівлю та посилкову торгівлю книгами.

Дякую за увагу

