

# Особенности продажи косметических средств для мужчин в розничной торговле.



# Актуальность

Потребность в специализированной косметике продиктована особенностями мужской кожи. В настоящее время ассортимент косметических средств для мужчин активно расширяется





## Цель:

Изучение и анализ розничной продажи косметических средств для мужчин.

## Задачи:

1. Изучить теоретические основы потребительских свойств косметических средств для мужчин.
2. Изучить этапы торгово-технологического процесса продажи косметических средств для мужчин.
3. Проанализировать размещение и выкладку косметических средств для мужчин. и используемые в торговом зале средства рекламы.
4. Дать рекомендации по улучшению розничной продажи косметических средств для мужчин.

# Классификация

Мужская косметика делится по назначению

## Средства для бритья

- до бритья - крема и гели;
- для бритья – пены, крем и гели
- после бритья - лосьоны, крем

## Средство по уходу за телом

- гели для душа
- омолаживающие и питательные кремы
- тонирующие лосьоны
- дезодорант

## Средство по уходу за волосами

- шампуни
- бальзамы
- мусс или гель для укладки

## Средство по уходу за руками и ногами

- скраб
- крем



# Требование к качеству, приёмка в магазине

- Проверяют  
визуально-органолептическими  
методами выборочно

Дефекты подразделяют:

- на средства
- недостатки тары и упаковки
- не качественность маркировки



# Особенности размещения и выкладки

- Товар располагается в отделе ассортимент косметических товаров.
- Товар размещается на пристенных универсальных островных стеллажах
- Признаки размещения: торговым маркам и видам
- Приём выкладки : рядами и стопками.





# Применяемые виды средств рекламы

- Ценники
- Специализированная мебель
- Упаковка товара
- Воблеры





# Заключение

Изучив и проанализировав розничную продажу мужской косметики я убедился , что данная тема интересна и актуальна в нашем современном мире. Косметические средства мужской косметики прогрессируют очень быстро. От того как используется правильная выкладка и размещение товара. Все это существенно влияет на качество обслуживания покупателя и на объем продаж.





# Рекомендация

- Разместить ассортимент Мужской косметики в одном месте
- Использовать дополнительное освещение для показа товара
- Использовать мобайлы
- Увеличить средства рекламы: указателями и плакатами

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

