

Организация технологии работы магазина и пути ее улучшения



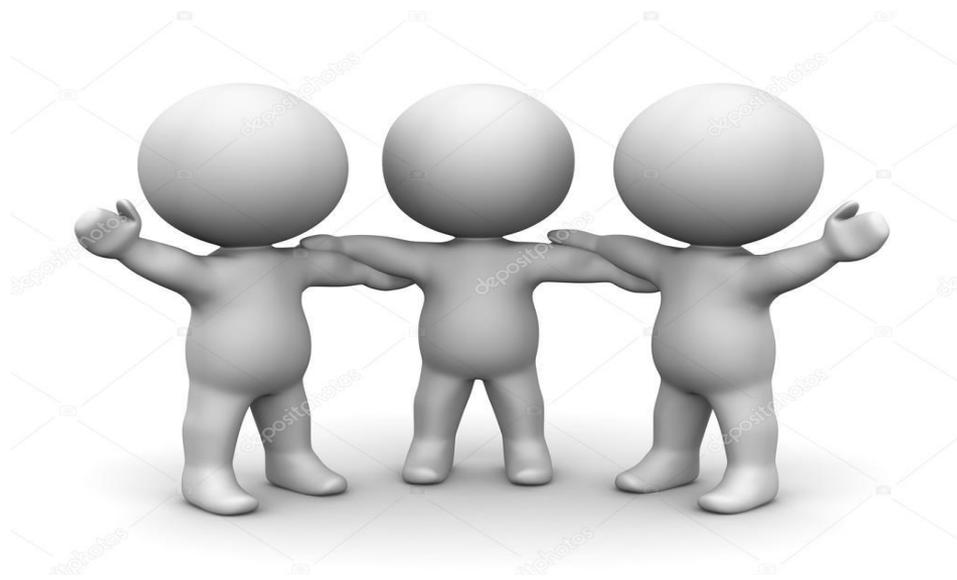
Студент группы К-49
Логин С. В.



Цель дипломной работы – изучение технологии работы магазина «Магнит Косметик», ее суть и способы ее улучшения.

Объектом исследования является магазин «Магнит – Косметик».

Предметом исследования является технология работы, используемая в магазине.



В дипломной работе необходимо выполнить следующие задачи:

- ✓ Рассмотреть теоретические основы организации и технологии работы магазина непродовольственных товаров.
- ✓ Дать краткую характеристику магазину «Магнит Косметик»
- ✓ Проанализировать технологию организации работы магазина «Магнит Косметик»
- ✓ Рассмотреть основные направления совершенствования технологии организации магазина «Магнит Косметик»





Торгово-технологический процесс в магазине представляет собой комплекс взаимосвязанных торговых и технологических операций и является завершающей стадией всего торгово-технологического процесса товародвижения.

Торгово-технологический процесс в магазине можно разделить на три основные части:

1. операции с товарами до предложения их покупателям;
2. операции непосредственного обслуживания покупателей;
3. дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

Первой операцией торгово-технологического процесса в магазине является разгрузка товаров с транспортных средств



«Магнит Косметик» — это крупнейшая сеть по продаже косметики, парфюмерии, бытовой химии и товаров для дома



В 2000 году все магазины ЗАО «Тандер» переводят в формат дискаунтера и объединяются под брендом «Магнит».

Головная компания сети «Магнит» - Закрытое акционерное общество «Тандер» лидер на рынке по количеству торговых объектов и территории их покрытия в России - 64 филиала, 1 представительство, более 6 046 магазинов формата «у дома» и 126 гипермаркетов, 20 магазинов «Магнит Семейный» и 692 магазина косметики «Магнит Косметик» в более чем 1 605 городах и населенных пунктах. В настоящее время открывается несколько десятков магазинов в месяц.

Товар в «Магнит Косметик» на хранение размещают в подсобном помещении на подтоварниках, поддонах и стеллажах, вдали отопительных приборов, высотой не более двух метров, соблюдая товарное соседство, правила санитарии, влажность воздуха, температуру. Правильная укладка предохраняет от повреждений товар и тару, устраняет бой, лом, а так же утеч



Продавцы, работа которых заключается в непосредственном контакте с покупателями реализуемой продукции, находятся в непосредственном подчинении у администратора торгового зала. Продавцы предлагают и показывают товар покупателям, предоставляют информацию о них, дают консультацию и помощь в выборе новых и сопутствующих товаров.



В супермаркете "Магнит Косметик" применяется продажа товаров на основе **самообслуживания** – один из самых удобных для покупателей методов продажи товаров. **Самообслуживание** позволяет ускорить операции по продаже товаров, увеличить пропускную способность магазинов, расширить объем реализации товаров. Этот метод предусматривает свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам, возможность самостоятельно осматривать и отбирать их без помощи продавца, что позволяет более рационально распределять функции между работниками магазина. Оплата за отобранные товары осуществляется в узлах расчета, обслуживаемых **контроллерами-кассирами**. При самообслуживании изменяются технологическая планировка торгового зала и других помещений магазина, организация материальной ответственности, товароснабжение, а также функции работников магазина.



Одно из важнейших принципов организации процесса продажи в супермаркете "Магнит Косметик" – сочетание доверия к покупателям с умелой организацией контроля. На покупателя отрицательно воздействует чрезмерный контроль, поэтому все работники торгового зала должны выкладывать товар, поправлять ценники, консультировать покупателей, одновременно осуществляя общий контроль за торгово-оперативным процессом.





Одним из путей улучшения организации технологии работы магазина является проведение постоянных розыгрышей призов.

Это поможет привлечь не только постоянных покупателей, но и азартных людей, которые готовы будут испытать удачу.



Хорошим решением будет **постоянное расширение ассортимента предлагаемых товаров**. Это будет вынуждать посетителей приходить к вам не только для заранее намеченных покупок, но и для того, чтобы ознакомиться с чем-то новеньким.



Неплохим решением будет и **доставка на дом** за символическую плату.



Не следует забывать о **постоянном обучении персонала**, которое также должно проводиться с завидной регулярностью.





Спасибо за внимание!

Презентация окончена