

Е. С. Игнатик

Научный руководитель

И. Б. Юркова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ КОРЕЛИЧСКОГО ФИЛИАЛА ГРОДНЕНСКОГО ОБЛАСТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА

Исходя из задач розничной торговли, коммерческая работа в Кореличском филиале Гродненского областного потребительского общества осуществляется в следующих направлениях: формирование необходимого ассортимента товаров в рамках покупательского спроса; развитие закупочной деятельности; организация хозяйственных связей с поставщиками; осуществление процесса купли-продажи товаров, сопровождаемого коммерческими сделками, товарно-денежным обменом; обеспечение устойчивых конкурентных позиций при решении коммерческих задач.

К сильным сторонам коммерческой деятельности филиала можно отнести преобладающий метод розничной продажи – самообслуживание; реконструкцию торговых зданий, модернизацию и приобретение нового торгового оборудования; отсутствие узкой специализации – магазины реализуют широкий и достаточно глубокий ассортимент товаров; соблюдение ассортиментного перечня в торговых объектах филиала; широкий ассортимент дополнительных услуг, длительный рабочий день, что особенно удобно для покупателей; работу не только в будние дни, но и в выходные, праздничные дни и др.

К слабым сторонам можно отнести фактическое отсутствие работы по изучению спроса с помощью различных методов (устный опрос, анкетирование и т. д.), отсутствие рекламных кампаний.

В целях повышения совершенствования коммерческой деятельности при организации розничной продажи продовольственных товаров в Кореличском филиале можно предложить следующие мероприятия:

– Коммерческой службе филиала можно рекомендовать использовать в практической деятельности методы ABC- и XYZ-анализа. Это даст возможность определять вклад каждой товарной группы в результат работы организации, стабильность продаж, а также статус каждой товарной группы в объеме продаж торговой организации. В результате это позволит принимать эффективные коммерческие решения по управлению товарными запасами в розничной торговле филиала, по управлению ассортиментом продовольственных товаров, а также принимать коммерческие решения по включению или исключению отдельных товарных групп из реализуемого ассортимента.

– Расширить ассортимент продовольственных импортных товаров, так как увеличение доли качественных и наиболее пользующихся спросом продовольственных товаров позволит существенно увеличить объемы получаемого розничного товарооборота.

– Развивать оперативную систему учета на основе ПЭВМ (для упрощения учета договоров и движения товаров).

– Регулярно повышать образовательный уровень специалистов и руководителей филиала, в том числе специалистов, связанных с организацией процессов розничной продажи.

– Организовывать различные выставки, ярмарки и дегустации продукции (не только в городе, но и в сельской местности), так как покупателю важно знать, какой товар он приобретает.

– Для эффективного управления ассортиментом продовольственных товаров в розничной торговой сети Кореличского филиала целесообразно использовать матричный подход (на основании ассортиментной матрицы).

– Проводить оценку эффективности системы мерчандайзинга в торговых объектах Кореличского филиала.