

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/356525>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

Содержание

Введение 3

1. Опишите ассортиментную политику предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента 5

2. Выявите ассортимент товаров, пользующихся устойчивым и повышенным спросом 7

3. Определите показатели органолептической оценки товаров 9

4. Составьте перечень средств товарной информации, с которой работает продавец и менеджер по продажам 10

Заключение 17

Список использованных источников 19

Введение

Подлежащая продаже номенклатура товаров представляет собой торговый ассортимент. Он включает выпускаемыми многими предприятиями ассортимент товаров, и делятся на следующие товарные отрасли: непродовольственные и продовольственные товары.

На товарные группы делится каждая из отраслей, в их состав включены товары, которые объединяются по таким признакам, как потребительское назначение, однородность материалов и сырья, степени сложности ассортимента.

1. Опишите ассортиментную политику предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента.

Проведем анализ ООО «Хартманн».

Основная деятельность:

Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства (46.61).

2. Выявите ассортимент товаров, пользующихся устойчивым и повышенным спросом

Проанализируем важнейшие показатели ассортиментной политики моторных масел.

Широта ассортимента – это количество ассортиментных групп товаров, предлагаемых данным предприятием. Коэффициентом широты рассчитывается по формуле (1):

$$K_{ш} = \frac{Шд}{Шб}, (1)$$

где Шб – широта базовая; Шд – широта действительная. Рассчитаем ширину ассортимента моторных масел:

$$K_{ш} = \frac{4}{8} = 0,50$$

Полнота ассортимента – количество видов товаров, имеющих в ассортименте предприятия. Коэффициент полноты ассортимента рассчитывается по формуле (2): $K_{п} = \frac{Вф}{Вб}$, (2) где Вф – фактическое количество видов товаров, представленных в ассортименте предприятия, Вб – количество видов товаров по базе.

3. Определите показатели органолептической оценки товаров

Органолептическим методом качество устанавливается с помощью органов чувств (зрения, слуха, обоняния, осязания) по внешнему виду, цвету, консистенции. Лабораторный метод оценки качества требует специальной аппаратуры, инструментов, он более сложный и длительный, но точный и объективный.

К достоинствам органолептического анализа качества продуктов относятся:

- доступность и быстрота определения значений показателей качества;
- отсутствие дорогостоящего оборудования при измерении.[2]

К недостаткам органолептических методов относятся:

- относительное выражение ее результатов в безразмерных величинах;
- недостаточная воспроизводимость результатов.[3]

4. Составьте перечень средств товарной информации, с которой работает продавец и менеджер по продажам

Механизм продаж заключается из нескольких этапов: поиск покупателей, характеристика их решимости к соглашению сделки, интерпретация их потребностей, выставка товаров (услуг), предотвращение в ходе переговоров всех затруднений, ответы на любые вопросы покупателя, работа с пререканиями, и только после этого может быть заключена сделка. До девяноста процентов времени уходит на организацию сделки.

Осуществленная покупка – лишь начало взаимоотношений с покупателем – вот нынешняя формула организации взаимоотношений с клиентами.

Любая мелочь может подпортить настроение в предприятии области обеспечения и содействовать воссозданию негативного мнения об этом предприятии, поэтому следует продумывать всю цепь, обслуживающую покупателей на объект способности зарождения отрицательной реакции покупателей. При маркировке продуктов в фирме ООО «Хартманн» используют очередные методы маркировки запчастей:

- 1) Иглоударная — вбивание штампа (текста, штрих-кода, логотипа) на плоскости острой конической иглой.
- 2) Прочерчивания — дополнительный резец оставляет на мелочи изображение из интервалов непрекращающихся линий. Чаще всего такую отметину применяют для производства VIN-табличек.
- 3) Лазерная — луч прогревает покрытие и делает разнящуюся по цвету вывеска. Имеет весьма высочайшую продуктивность, выносливость к влиянию среды. Благодаря этому обширно применяется в широкомасштабном изготовлении автомобильных всевозможных запчастей, таких как шарикоподшипники.
- 4) Подвесные бирки и самоклеющиеся этикетки — приклеивание или навешивание носителя информации, напечатанного термо- или термотрансферным методом. В машиностроении выполняется в основном для коробок с запчастями.

Услуги магазина «Автомобильные запчасти» включают в себя:

- реализацию товаров;
- оказание помощи покупателям в совершении покупок и при их использовании;
- информационно-консультационные услуги;
- создание удобств покупателям.

Экономическую эффективность торгового предприятия обеспечивает рациональное построение торгово-технологического процесса в магазине «Хартманн», который не только обеспечивает комфортные условия отдыха и труда для сотрудников магазина, но и создает максимальные удобства для покупателей.

Заключение

Для повышения качества обслуживания необходимо проверять товары в магазин при поступлении. Именно качество выступает основным фактором, при выборе магазина в современном мире.

Сохранность продукции определяется следующими факторами:

- Упаковка. Она призвана быть не только яркой, иметь соответствующую маркировку, но и сохранить товар целостным и неповрежденным при логистической транспортировке.
- Хранение. Любое складское помещение, где продукция содержится до ее попадания к конечному потребителю, должно быть соответствующим образом оборудовано. Делается это в целях сохранения качества продукции, свойств и характеристик, присущих товару.
- Предпродажная подготовка. Проводится для сортировки товаров с целью выбраковки устаревшей, потерявшей товарный вид или качество продукции. На этом этапе товару можно придать большую привлекательность дополнительной полировкой, ламинацией, отпариванием и так далее в соответствии с видом товара.

Список использованных источников

- 1) ФЗ РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.04.2018) «О защите прав потребителей»
- 2) Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования / Н.Э. Абоимова. — М.: Издательский центр «Академия», 2021. — 256 с
- 3) Базарова В.И., Боровикова Л.А. и др. Учебник. - М.: Исследования непродовольственных товаров. М.: Экономика, 2020. - 350с.
- 4) Вилкова, С.А. Товароведение и экспертиза хозяйственных товаров: Учебно-практическое пособие / С.А. Вилкова. - М.: Дашков и К, 2020. - 500 с.
- 5) Дубцов Г.Г. Товароведение непродовольственных товаров: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Дубцов. — 4-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2019. — 336 с.
- 6) Кихтан, Я.В. Исследование инструментов внутренних коммуникаций // Профессионал года. - 2019. - 123 с.
- 7) Красина Ф.А. Управление персоналом: Учебное пособие. — Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2020. — 177 с.
- 8) Кременевская М.И. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: Учеб. -метод. пособие. - СПб.: Университет ИТМО, 2020. - 97 с
- 9) Маркетинг: учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Е. В. Щербенко, О. С. Веремеенко, О. Г. Алешина. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2019. - 380 с.
- 10) Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9 е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 288 с.
- 11) Товароведение непродовольственных товаров: краткий курс лекций для студентов 3 курса направления подготовки 38.03.06 Торговое дело / Сост.: Н.А. Колотова // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». - Саратов, 2020. - 108 с.
- 12) Трубицина, В.А. Роль маркетинга в деятельности предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2020. - Т. 34. - С. 245-249.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/356525>