

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Київський національний університет будівництва і архітектури

**ТЕХНОЛОГІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ
ТА МЕРЧАНДАЙЗИНГ**

Методичні рекомендації та завдання
до проведення практичних занять
для здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг»
денної та заочної форм навчання

Київ 2024

УДК 339.3

Т38

Укладачі: О.П. Юдічева, канд. техн. наук, доцент;
А.А. Самойленко, канд. техн. наук, професор

Рецензент Л.М. Алавердян, канд. екон. наук, доцент

Відповідальний за випуск П.В. Захарченко, канд. техн. наук,
професор

*Затверджено на засіданні кафедри товарознавства та
комерційної діяльності в будівництві, протокол № 3 від 20 вересня
2023 року.*

В авторській редакції.

Технологія торговельних процесів та мерчандайзинг :
Т38 методичні рекомендації та завдання до проведення практичних
занять / уклад. : О.П. Юдічева, А.А. Самойленко. – Київ : КНУБА,
2024. – 28 с.

Містять методичні поради щодо вивчення кожної теми;
запитання для обговорення; рекомендації щодо виконання завдань;
запитання для самоконтролю; перелік рекомендованих
інформаційних джерел.

Призначено для здобувачів вищої освіти спеціальності
075 «Маркетинг» денної та заочної форм навчання.

ЗМІСТ

Загальні положення.....	4
Практичне заняття 1.Сутність процесу товаропросування.....	5
Практичне заняття 2. Технологічні вимоги до будови та обладнання товарних складів. Особливості технологічного планування.....	8
Практичне заняття 3. Приймання товарів за кількістю і якістю, розміщення та відпуск товарів зі складу.....	11
Практичне заняття 4. Можливості застосування транзитної форми товаропостачання магазинів.....	13
Практичне заняття 5. Вивчення особливостей технологічного планування торговельних залів магазинів самообслуговування.....	17
Практичне заняття 6. Технологічні процеси в магазинах і проблеми їх удосконалення.....	20
Практичне заняття 7. Мерчандайзинг як комплекс заходів щодо підвищення доходності магазину.....	23
Рекомендовані інформаційні джерела.....	27

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Мета освітньої компоненти: формування у студентів системи знань з організації технологічного процесу товаропросування будівельних товарів; будови та технологічного планування товарних складів та магазинів; технології складських операцій і технології товаропостачання роздрібною торговельною мережі; технологічних процесів у магазинах і проблем їх удосконалення; основ мерчандайзингу в роздрібній торгівлі будівельними товарами.

Компетентності здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння освітньої компоненти

Код	Зміст компетентності
Інтегральна компетентність	
	Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов
Загальні компетентності	
ЗК 7	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
ЗК 9	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій
ЗК 12	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)
Фахові компетентності	
ФК 5	Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу
ФК 11	Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків

Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння освітньої компоненти

Код	Програмні результати
ПР 11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
ПР13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

ТЕМА 1.

Теоретичні та методологічні основи навчальної дисципліни «Технологія торговельних процесів та мерчандайзинг». Сутність процесу товаропросування

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1.

Сутність процесу товаропросування

Мета: формування у здобувачів вищої освіти знань щодо сутності процесу товаропросування та факторів, що на нього впливають; характеру та змісту технологічних процесів в оптовій та роздрібній торгівлі будівельними товарами.

Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння теми

Код	Програмні результати
ПР 11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
ПР13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

Методичні поради до вивчення теми. Під час вивчення навчального матеріалу зверніть увагу на те, що товаропросуванням у маркетингу називають систему заходів, що забезпечує постачання товарів до місць продажу у визначеній кількості і часі з максимально високим рівнем обслуговування покупців. Варто зрозуміти, що товаропросування є своєрідною діяльністю з планування, перетворення в життя і контролю за фізичним переміщенням продукції від місць її виробництва до місць продажу для задоволення потреб споживачів із вигодою для виробників.

Рекомендовані інформаційні джерела : [1–3].

Завдання 1. Вивчення основних понять і термінів освітньої компоненти «Технологія торговельних процесів та мерчандайзинг».

Використовуючи джерела літератури, з'ясуйте, що є об'єктом, предметом, метою і завданнями освітньої компоненти «Технологія торговельних процесів та мерчандайзинг». Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Товаропросування	
Об'єкт дослідження	
Предмет дослідження	
Мета	
Завдання	

Завдання 2. Вивчення змісту технологічних процесів в оптовій торгівлі будівельними товарами.

Використовуючи рекомендовані інформаційні джерела і інформацію, наведену в таблиці, вивчіть особливості змісту технологічних процесів в оптовій торгівлі будівельними товарами. Опишіть в довільній формі технологічний процес в оптовій торгівлі цеглою.

Технологічний процес	Зміст основних операцій
Приймання товарів на складі	<p>Приймання товарів за кількістю передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> – відбір тарних місць для розпаковування; – розпаковування; – підрахунок кількості одиниць або зважування товарів; – звірка з транспортними і супровідними документами; – укладання товару на піддони. <p>Приймання товарів за якістю передбачає виконання таких операцій:</p> <ul style="list-style-type: none"> – переміщення товарів до робочого місця товарознавців; – розпаковування; – безпосередня перевірка якості товарів та їх відповідності умовам договору; – укладання перевірених товарів на піддони.
Переміщення товарів на склад	<ul style="list-style-type: none"> – підбір устаткування
Зберігання товарів на складі	<ul style="list-style-type: none"> – організація складського простору; – розміщення і укладання товарів на зберігання; – створення необхідних умов зберігання та охорони товарів;

	<ul style="list-style-type: none"> – організація обліку товарів; – рух і переміщення товарів; – забезпечення можливості використання підйомно-транспортного устаткування
Відпуск товарів	<ul style="list-style-type: none"> – відбір товарів з місць зберігання; – комплектування партій; – підготовка документів; – завантаження транспортних засобів

Завдання 3. Вивчення характеру та змісту технологічних процесів в роздрібній торгівлі будівельними товарами.

Використовуючи рекомендовані інформаційні джерела, вивчіть особливості змісту технологічних процесів у роздрібній торгівлі будівельними товарами. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Технологічний процес	Зміст
Транспортування товарів	
Розвантажування транспортних засобів	
Приймання товарів за кількістю та якістю	
Доставка товарів у зону зберігання або в торговельний зал магазину	
Зберігання	
Підготовка товарів до продажу	
Переміщення товарів у торговельний зал	
Розташування і викладання в торговельному залі	
Проведення розрахунку за товари	
Надання покупцям додаткових послуг технічного характеру	

Завдання 4. Вивчення шляхів скорочення ланковості товаропросування.

Використовуючи рекомендовані інформаційні джерела, проаналізуйте сучасні шляхи скорочення ланковості товаропросування. Запис зробіть у довільній формі.

Запитання для самоперевірки

1. Розкрийте сутність поняття «товаропросування».
2. Які елементи входять у систему товаропросування?

3. Як ви розумієте «ланковість товаропросування»?
4. Що означає оптимальна форма товаропросування?
5. У чому полягає роль логістики у процесі товаропросування?

ТЕМА 2.

Будова та технологічне планування товарних складів

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2.

Технологічні вимоги до будови та обладнання товарних складів.

Особливості технологічного планування

Мета: надання студентам теоретичних та практичних знань щодо будови і технологічного планування товарних складів – процесу, яким не можна нехтувати, адже для того, щоб бізнес розвивався, необхідна правильно облаштована складська мережа.

Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння теми

Код	Програмні результати
ПР 11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
ПР13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

Методичні поради до вивчення теми. Важливо запам'ятати, що склади – це функціональні підрозділи, які використовують за призначенням оптові продавці, експортери, виробники. З їхньою допомогою успішно вирішується багато завдань: розміщення товарів на складі і подальше їхнє укладання на стелажах; безперебійне постачання товарами роздрібною торговою мережі; фасування товарів, яке проводиться з метою поділу вантажу на групи з урахуванням певних параметрів; виконання навантажувальних і розвантажувальних робіт за допомогою спеціальної техніки; зберігання вантажів у величезній кількості; контроль якості товарів; надання додаткових послуг: підготовка товарів для подальшого продажу замовнику, надання виробам товарного вигляду.

Рекомендовані інформаційні джерела : [1–3].

Завдання 1. Вивчення технологічних функцій товарного складу для будівельних товарів.

Використовуючи рекомендовані інформаційні джерела, проаналізуйте основні технологічні функції товарних складів для будівельних товарів. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Функції товарного складу	Характеристика
Тимчасове розміщення і зберігання матеріальних запасів	
Перетворення матеріальних потоків	
Забезпечення логістичного сервісу в системі обслуговування	

Завдання 2. Вивчення послідовності процесу прийняття рішення щодо розміщення товарного складу для будівельних товарів.

Проаналізуйте послідовність етапів процесу прийняття рішення щодо розміщення товарного складу для будівельних товарів. Розкрийте зміст кожного етапу. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Етап	Зміст
Визначення регіону розміщення складського приміщення	
Приймання рішення про вибір конкретного місця в межах обраного регіону	
Аналіз витрат з транспортування вантажів	
Виявлення структури трудових ресурсів, наявність конкурентів	
Можливість облаштування під'їзних шляхів і будівництво залізничних гілок	
Отримання дозволу на зведення складського приміщення	
Підбір складських стелажів, складського обладнання	

Завдання 3. Вивчення особливих ознак і призначення основних груп складських приміщень.

Дайте характеристику основних груп складських приміщень. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Група	Призначення
Оперативні	
Допоміжні	
Підсобно-технічні	
Адміністративно-побутові	

Завдання 4. Проведення розрахунків показників ефективності використання площі та ємності складу.

Ефективність роботи складу необхідно розглядати за показниками з урахуванням стратегічної мети. Якщо підприємство є власником, який використовує складські площі самостійно для власних потреб (або частково надаючи їх в оренду), то його цікавлять ефективність використання площі і раціональна завантаженість працівників, техніки тощо. Розрахуйте показники ефективності використання площі і ємності складу для зберігання будівельних товарів (коефіцієнт корисної площі, коефіцієнт корисної ємності) та виявіть резерви їхнього покращання, якщо відомо:

Показники	Одиниця виміру	Значення
Загальна площа складів ($S_{\text{заг}}$)	тис. м ²	15
Площа, яка зайнята під товарами ($S_{\text{кор}}$)	м ²	3500
Висота укладки товарів (B_y)	м	9
Загальна висота складів ($B_{\text{заг}}$)	м	12

Зробіть обґрунтовані висновки.

Запитання для самоперевірки

1. Сутність поняття «товарний склад».
2. Класифікація складів за різними ознаками.
3. Які вимоги висуваються до будівництва товарних складів?
4. Перелічіть конструктивні елементи складу.
5. Як відбувається планування товарного складу?

ТЕМА 3.

Технологія складських операцій

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3.

Приймання товарів за кількістю і якістю, розміщення та відпуск товарів зі складу

Мета: формування у здобувачів знань теоретичних та практичних аспектів технологій складських операцій, зокрема технології приймання будівельних товарів за кількістю і якістю; розміщення та зберігання; відпуску зі складу, а також щодо управління технологічним процесом на складі.

Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння теми

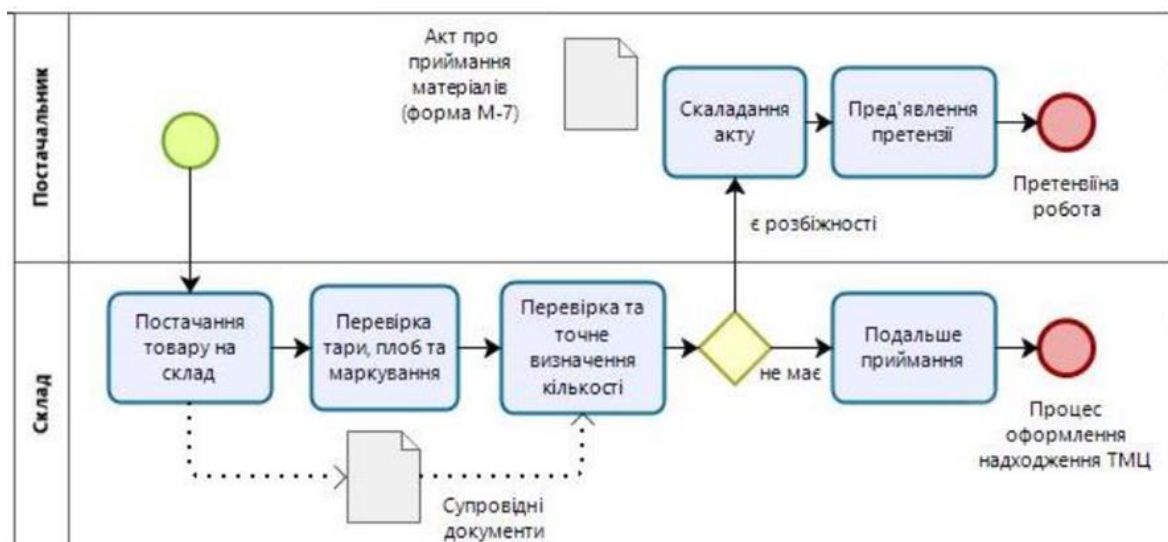
Код	Програмні результати
ПР 11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
ПР13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

Методичні поради до вивчення теми. Зверніть увагу на те, що приймання товарів – це процес прийому та обліку товарів від постачальника. Зазвичай приймання товарів включає отримання відвантажень, перевірку їхньої якості, звірку із замовленням, щоб переконатися, що все враховано. Після отримання товарів їх необхідно зберігати доти, доки вони не будуть потрібні в замовленнях або для продажу.

Рекомендовані інформаційні джерела : [1–3; 6–8].

Завдання 1. Вивчення технології приймання будівельних товарів за кількістю.

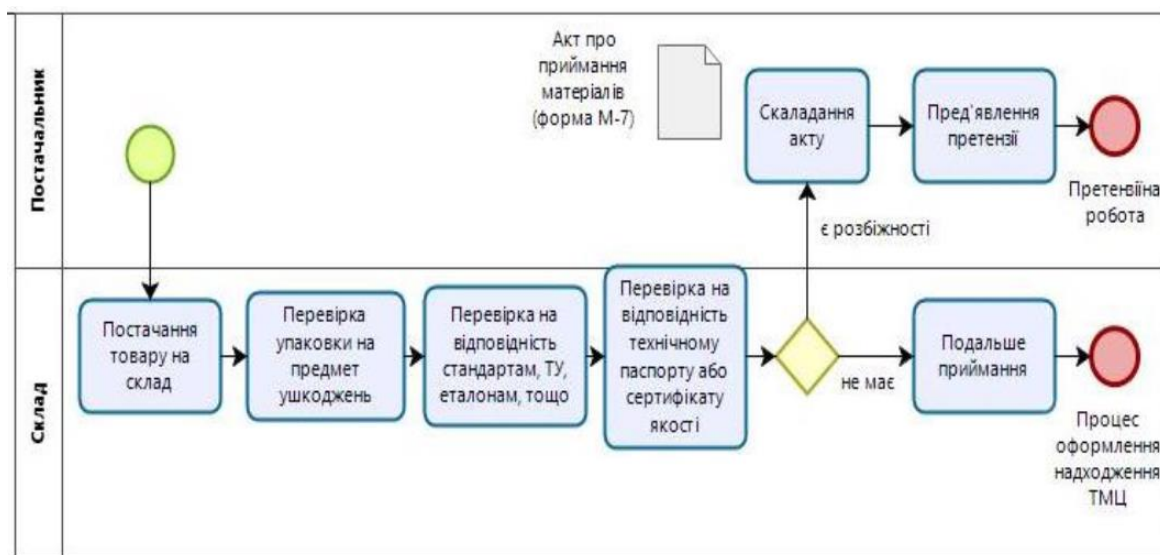
Під час приймання товарів за кількістю потрібно звірити фактичну кількість одиниць із зазначеною у супровідних документах. Розгляньте нижченаведену схему і опишіть способи приймання товару за кількістю (заповніть таблицю).



Спосіб приймання товару за кількістю	Етапи
«Від товару до супровідного документа»	
«Від супровідного документа до товару»	

Завдання 2. Вивчення технології приймання будівельних товарів за якістю.

Розгляньте нижченаведену схему і опишіть етапи приймання товару за якістю (заповніть таблицю).



Етап приймання товару за якістю	Вимоги

Завдання 3. Вивчення переваг і недоліків основних способів укладання будівельних товарів на зберігання.

Використовуючи рекомендовані інформаційні джерела, опишіть переваги і недоліки основних способів укладання будівельних товарів на зберігання. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Спосіб укладання	Переваги і недоліки
Штабельний	
Стелажний	
Насипом	
Рядами	

Завдання 4. Вивчення технології відпуску будівельних товарів зі складу.

Використовуючи рекомендовані інформаційні джерела, опишіть технологію відпуску товарів зі складу.

Технологічні операції	Характеристика
Підготовка товарів до відпуску	
Відпуск і відвантажування товарів зі складу	

Запитання для самоперевірки

1. Якими операціями завершується складський технологічний процес?
2. Перелічіть способи доставки товарів на склад.
3. Який порядок приймання та документального оформлення товарів за кількістю і якістю?
4. Організація і технологія організації відпуску товарів зі складу.
5. Назвіть основні форми відпуску товарів зі складу.

ТЕМА 4.

Технологія товаропостачання роздрібною торговельною мережею

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4.

Можливості застосування транзитної форми товаропостачання магазинів

Мета: надання здобувачам теоретичних та практичних знань щодо значення та завдань товаропостачання роздрібною торговельною мережі будівельними товарами; розуміння того, що товаропостачання роздрібною торговельною мережі – це комплекс комерційних і технологічних операцій, спрямованих на доведення товарів до роздрібною торговельною мережі в кількості та асортименті, що відповідають попиту населення.

Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння теми

Код	Програмні результати
ПР 11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
ПР13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

Методичні поради до вивчення теми.

Зверніть увагу на те, що товаропостачання роздрібних торговельних підприємств є необхідною передумовою доведення товарів від виробництва до споживання, задоволення попиту населення та реалізації товарів. Тільки за умови, коли вся товарна маса, закуплена від постачальників торговельним підприємством з метою продажу населенню, буде доведена до пунктів роздрібного продажу товарів в необхідному обсязі та асортименті, можна буде задовольнити попит населення, залежно від його грошових доходів.

Рекомендовані інформаційні джерела : [1–3].

Завдання 1. Вивчення особливостей застосування транзитної і складської форм товаропостачання.

Опишіть переваги і недоліки застосування транзитної і складської форм товаропостачання. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Форма товаропостачання	Переваги і недоліки
Транзитна	
Складська	

Завдання 2. Вивчення змісту основних етапів оформлення замовлення на завезення будівельних товарів.

Використовуючи рекомендовані інформаційні джерела, опишіть зміст основних етапів оформлення замовлення на завезення товарів. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Етап	Зміст
Запис товарів, які передбачені асортиментним переліком магазину (затвердженим асортиментним мінімумом)	
Запис товарів, запаси яких в магазині потрібно поповнити	
Запис товарів, на які прийняті замовлення від покупців або введення яких в асортимент дозволить наростити роздрібний товарообіг	

Завдання 3. Вивчення порядку визначення оптимальної партії завезення будівельних товарів у роздрібну торговельну мережу.

Використовуючи дані табл. 1, розрахуйте:

- оптимальний розмір партії товару, що замовляється;
- витрати на транспортування партії товарів;
- витрати на зберігання партії товарів.

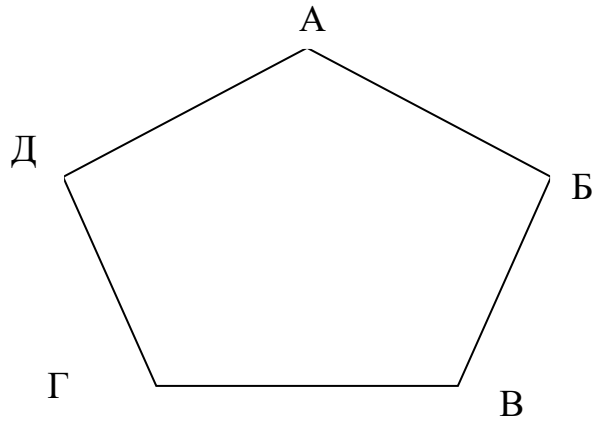
Таблиця 1

Дані для розрахунків

Показники	Одиниця виміру	Значення
Оптово-складський товарооборот (Q)	тис. грн	38
Вартість зберігання 1 тис. грн товарних запасів (M)	тис. грн	0,28
Витрати на завезення однієї партії товару (K)	тис. грн	0,6

Завдання 4. Визначення раціональності застосування кільцевого маршруту для товаропостачання роздрібною торговою мережі.

Розв'яжіть задачу. Автомобіль вантажопідйомністю 2,5 т перевозив будівельні товари на кільцевому маршруті (рис. 1) з такими характеристиками:



Довжина ділянок:	Фактичний час простою:
l (АБ) = 18 км	t (А) = 28 хв
l (БВ) = 10 км	t (Б) = 10 хв
l (ВГ) = 26 км	t (В) = 25 хв
l (ГД) = 15 км	t (Г) = 15 хв
l (ДА) = 10 км	t (Д) = 16 хв

Рис. 1. Кільцевий маршрут автомобіля

Коефіцієнт використання вантажопідйомності:

$$\gamma (АБ) = 1,0;$$

$$\gamma (БВ) = 0,9;$$

$$\gamma (ВГ) = 0,8;$$

$$\gamma (ГД) = 0,6;$$

$$\gamma (ДА) = 0,3.$$

Середня технічна швидкість:

$$V_T = 30 \text{ км/год.}$$

Тривалість робочої зміни – 8 год.

Розрахуйте час одного оборту автомобіля (T_o), кількість обертів за робочу зміну (Z_o), кількість перевезеного вантажу (Q).

Запитання для самоперевірки

1. У чому полягає сутність товаропостачання роздрібною торговельною мережі?

2. Яка сутність раціональної організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі?

3. Переваги і недоліки транзитної та складської форм товаропостачання.

4. Етапи оформлення замовлення на завезення товарів.

5. У чому відмінність централізованого і децентралізованого методів товаропостачання?

ТЕМА 5.

Будова і технологічне планування магазинів

Практичне заняття 5.

Вивчення особливостей технологічного планування торговельних залів магазинів самообслуговування

Мета: надання студентам теоретичних та практичних знань щодо того, що ефективність роботи торговельних підприємств, рівень культури обслуговування покупців безпосередньо залежить від улаштування і внутрішнього планування торгових будівель; сформулювати знання того, що улаштування і внутрішнє планування магазину мають відповідати товарному профілю магазину, забезпечувати можливість застосування прогресивних методів продажу, створювати умови для повного збереження товарно-матеріальних цінностей, високий рівень продуктивності праці працівників торговельного підприємства, упровадження механізації трудомістких процесів.

Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння теми

Код	Програмні результати
ПР 11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
ПР13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

Методичні поради до вивчення теми. Насамперед потрібно звернути увагу на те, що раціональне виконання операцій торговельно-технологічного процесу в магазинах залежить від наявності певних приміщень. Засвоїти, що центральне місце в складі приміщень магазину

мають торговельні приміщення, до яких належать торговельний зал, приміщення для приймання і видачі попередніх замовлень, оформлення продажу товарів у кредит, кав'ярня, бюро надання додаткових торговельних послуг, адже вони несуть основне функціональне навантаження у магазині. Від розмірів, форм, пропорцій цих приміщень залежить рівень обслуговування покупців, а також економічні показники роботи магазину.

Рекомендовані інформаційні джерела : [1–3].

Завдання 1. Вивчення варіантів планів-схем торгових залів.

Усю різноманітність торговельних залів можна звести до трьох планувальних схем: квадратної, фронтальної (витягнутої вздовж вулиці) і глибинної (витягнутої перпендикулярно до вулиці). Найзручнішими є торговельні зали прямокутної форми з відношенням сторін від 2:3 до 1:2, оскільки сильно витягнута форма торговельного залу створює труднощі у процесі впровадження самообслуговування, подовжуються шляхи потоків покупців, погіршується їхня орієнтація у магазині. Використовуючи джерела літератури, надайте загальну характеристику основних планувальних схем торгових залів. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Планувальна схема	Загальна характеристика
Квадратна	
Фронтальна	
Глибинна	
Кругла	

Завдання 2. Вивчення особливостей лінійного, острівного і боксового планування торгового залу магазинів самообслуговування.

Використовуючи джерела літератури, опишіть відмінні ознаки основних форм планування торгового залу. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Форма планування	Особливості планування	Переваги	Недоліки
Лінійна			
Острівна			
Боксова			

У робочому зошиті зарисуйте схеми основних видів лінійного, острівного і боксового планування торгового залу.

Завдання 3. Розв'яжіть задачу.

Запропонуйте найкращій варіант магазину «Будівельні товари». Порівняння проведіть за такими показниками – питома вага площі торгового залу в загальній площі, коефіцієнт використання площі торгового залу, товарообіг на 1 м² площі торгового залу, товарообіг на 1 м² площі магазину, товарообіг на 1 працівника.

Показники	Одиниця виміру	Варіанти		
		1	2	3
Загальна площа приміщення	м ²	400	400	400
Площа торгового залу	м ²	200	350	370
Адміністративно-побутові приміщення	м ²	30	30	30
Площа, зайнята обладнанням	м ²	160	280	300
Демонстративна площа	м ²	160	280	300
Кількість працівників	осіб	5	5	5
Запланований середньомісячний товарообіг	тис. у.о.	50	80	90

Завдання 4. Розв'яжіть задачу.

Визначте показники ефективності використання площі торгового залу магазину (коефіцієнт корисної площі, коефіцієнт установчої площі, коефіцієнт демонстраційної площі, товарообіг на 1 м² площі магазину), якщо: загальна площа магазину – 600 м²; площа торгового залу – 280 м², площа, зайнята під обладнанням, – 75 м²; площа викладки товарів – 280 м²; середньомісячний товарообіг – 19500 грн.

Відповідь обґрунтуйте.

Запитання для самоперевірки

1. На які групи за функціональним призначенням поділяють приміщення магазину?
2. Які приміщення відносять до групи торговельних?
3. Які приміщення відносяться до приміщень для приймання, зберігання і підготовки товарів до продажу?
4. Вимоги до планувань торговельних залів.
5. Особливості улаштування зони входу та виходу магазинів.

ТЕМА 6.

Технологічні процеси в магазинах і проблеми їх удосконалення

Практичне заняття 6.

Технологічні процеси в магазинах і проблеми їх удосконалення

Мета: надання студентам теоретичних та практичних знань щодо торговельно-технологічних процесів у магазині, тобто сукупності пов'язаних, послідовно виконуваних операцій, метою яких є доведення товарів належної якості до торговельного залу для реалізації їх покупцям при оптимальних витратах праці, часу і високому рівні торговельного обслуговування; сформулювати розуміння того, що принциповою особливістю торговельно-технологічного процесу в магазинах є участь у ньому покупців як об'єктів праці торговельного персоналу, при чому покупці можуть відігравати в торговельно-технологічному процесі не тільки пасивну, а й досить активну роль.

Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння теми

Код	Програмні результати
ПР 11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
ПР13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

Методичні поради до вивчення теми. Розпочати вивчення теми краще всього з запам'ятовування видів торговельно-технологічного процесу – торговельного і технологічного. Звернути увагу на те, що торговельний процес забезпечує перехід товарів зі сфери обігу до сфери споживання і зміну форм вартості; особливість цього процесу полягає в тому, що в ньому задіяні не тільки предмети праці (товари), а й об'єкти праці – покупці. Працівники магазинів здійснюють продаж товарів і обслуговування покупців, а покупці беруть участь у торговельному процесі. Зрозуміти те, що технологічний процес охоплює комплекс

операцій, які забезпечують обробку товарів, починаючи з їх надходження в магазин і закінчуючи повною підготовкою до продажу та відпуском покупцям.

Рекомендовані інформаційні джерела : [1–3].

Завдання 1. Вивчення змісту технологічних операцій з приймання і зберігання будівельних товарів.

Опишіть зміст технологічних операцій з приймання і зберігання будівельних товарів в магазині. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Технологічна операція	Зміст
Розвантаження транспортних засобів	
Приймання товарів за кількістю і якістю	
Зберігання	
Підготовка товарів до продажу	
Переміщення товарів із неторговельних приміщень магазину до торговельного залу	
Викладка товарів на торговельно-технологічному обладнанні	
Продаж і обслуговування покупців	
Розрахункові операції та надання додаткових послуг	

Завдання 2. Вивчення змісту технологічних операцій з підготовки будівельних товарів до продажу.

Опишіть зміст технологічних операцій з підготовки товарів до продажу. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Технологічні операції з підготовки будівельних товарів до продажу	
Загальні	Спеціальні

Завдання 3. Вивчення основних характеристик меблів для торгових приміщень.

Опишіть основні види меблів для торгових приміщень. Запис зробіть за нижченаведеною формою:

Група меблів для торгових приміщень	Вид	Характеристика
Гірки	<ul style="list-style-type: none"> – пристінні; – острівні; – кутові; – привітринні; – універсальні; – спеціалізовані 	
Корпусні меблі	<ul style="list-style-type: none"> – прилавки – (прилавки-вітрини – прилавки-касети); – подіуми; – стенди (щитові, каркасні); – примірочні кабінки; – банкетки 	
Автономне обладнання	<ul style="list-style-type: none"> – вішала; – пристрої для демонстрації товарів; – пересувні столи для телерадіоапаратури 	

Завдання 4. Вивчення основних операцій з безпосереднього обслуговування покупців у магазині самообслуговування.

Використовуючи джерела літератури, розгляньте класичну схему процесу обслуговування покупців у магазині. У довільній формі опишіть ваші рекомендації до цієї схеми, які, на ваш погляд, є важливими у магазині будівельних товарів.

Запитання для самоперевірки

1. Перелічіть загальні операції з підготовки товарів до продажу.
2. Назвіть спеціальні операції з підготовки товарів до продажу.
3. Які основні етапи класичної схеми обслуговування покупців в магазині?

4. Як класифікують корпусні меблі?
5. Назвіть основні види гірок.

ТЕМА 7.

Основи мерчандайзингу в роздрібній торгівлі

Практичне заняття 7.

Мерчандайзинг як комплекс заходів щодо підвищення доходності магазину

Мета: надання студентам теоретичних та практичних знань щодо мерчандайзингу як комплексу заходів для просування товару через торгові точки, мистецтво розміщення товарів на полицях магазинів та системи заходів, які проводять в мікросвіті магазину і які спрямовані на покупця, щоб йому було зручно, приємно і вигідно здійснювати покупку.

Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння теми

Код	Програмні результати
ПР 11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
ПР13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

Методичні поради до вивчення теми. З'ясувати значення мерчандайзингу як комплексу заходів, спрямованих на збільшення обсягів продажів у роздрібній торгівлі. Сформувані уявлення про роль мерчандайзингу у розвитку популярності марок шляхом впливу на споживача і визнати його роль у проведенні спеціальних робіт, пов'язаних з розміщенням і викладенням товарів, оформленням місць продажів і створенням ефективного запасу. Звернути увагу на те, що мерчандайзинг розширює кількість покупців торговельної марки за рахунок стимулювання бажання кінцевого споживача обрати і купити товар, який просувають, а також виділення продукції відносно конкурентів.

Рекомендовані інформаційні джерела : [3–5].

Завдання 1. Вивчення принципів розміщення товарів у торговому залі й особливостей побудови планування торгового залу магазину.

Використовуючи рекомендовані інформаційні джерела, вивчіть і опишіть сутність ключових термінів:

Ключовий термін	Визначення
«Холодна зона»	
«Гаряча зона»	
«Зона адаптації»	
«Зона покупки»	
«Зона повернення»	

Завдання 2. Використання правила «золотого трикутника» під час побудови планограми торгового залу.

Правило «золотого трикутника» полягає в обґрунтованому розташуванні товарів відповідно до типової поведінки покупців і їх переміщення всередині торгової точки.

Приміщення магазину має кілька ключових точок, що утворюють трикутник, в яких затримується покупець. Цими точками (вершинами трикутника) є: вхід в магазин, основна, найбільш важлива для покупця, вітрина, де він передбачає знайти необхідний товар, і місце, де розташовані каси.

У робочому зошиті опишіть порядок розміщення товарів з урахуванням правила «золотого трикутника».

Завдання 3. Вивчення функцій фейсингу.

Використовуючи рекомендовані інформаційні джерела, вивчіть сутність поняття «фейсинг»; з'ясуйте, на які групи можна розділити SKU. Запис зробіть за довільною формою.

Завдання 4. Проведення аналізу та оцінки правильності обраної послідовності розміщення відділів у магазині.

Проведіть аналіз ефективності розміщення відділу «Шпалери і текстиль» у магазині «Будівельний Майстер». Розрахунки внесіть у таблицю. Зробіть обґрунтовані висновки.

Варіант розміщення відділу	Період розміщення відділу	Загальна кількість відвідувачів магазину	Загальна кількість відвідувачів, що відвідали відділ	Загальна кількість відвідувачів, що здійснили покупки в магазині	Загальна кількість відвідувачів, що здійснили покупки у відділі	Коефіцієнт підходу до відділу	Коефіцієнт покупки	Коефіцієнт привабливості розміщення відділу
		N_p	n_p	N_y	n_y	K_p	K_y	$K_{пр}$
Біля відділу «Покриття»	01.07-31.07	22850	17150	21150	13670			
Біля відділу «Плитка»	01.08-31.08	23670	20690	22750	14780			
Біля відділу «Двері»	01.09-30.09	24890	16620	23300	15400			
У зоні адаптації	01.10-31.10	25150	16650	23870	8750			
У зоні повернення	01.11-30.11	25700	25450	24000	12950			

Завдання 4. Вивчення особливостей основних способів викладки товарів.

Опишіть переваги і недоліки основних способів викладки товарів.

Спосіб викладки	Переваги	Недоліки
Горизонтальна		
Вертикальна		
Комбінована		
Об'ємна		
Палетна		
Бутикова		
Дисплейна		
Насипом		

Запитання для самоперевірки

1. Сутність поняття «мерчандайзинг».
2. Перелічіть функції мерчандайзингу.
3. Яка мета мерчандайзингу?
4. Як зрозуміти чотирирівневу концепцію мерчандайзингу?
5. Перелічіть елементи та правила мерчандайзингу.

РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА

1. *Саркісян Л.Г.* Технологія торговельних процесів : навч. посіб. / Л.Г. Саркісян, О.Б. Казакова. – Київ : Центр учбової літератури, 2019. – 296 с.

2. *Апопій В.В.* Теорія та практика торговельного обслуговування : навч. посіб. / В.В. Апопій, І.П. Міщук, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як. – Київ : Центр навчальної літератури, 2019. – 496 с.

3. *Кавун-Мошковська О.О.* Торговельні мережі : підручник / О.О. Кавун-Мошковська. – Київ : КНТЕУ, 2021. – 488 с.

4. *Тягунова Н.М.* Мерчандайзинг : навч. посіб. / Н.М. Тягунова В.В. Лісіца, Ю.В. Іванов. – Київ : Центр учбової літератури, 2021. – 332 с.

5. *Божкова В.В.* Мерчандайзинг : навч. посіб. / В.В. Божкова, Т.О. Башук. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2020. – 125 с.

6. *Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів* : Постанова Кабінету Міністрів України № 833 від 15.06.2006. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : офіційний веб-сайт. – Електрон. дані. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF> (дата звернення : 01.03.2023). – Назва з екрана.

7. *Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами* : Наказ Мінекономіки № 104 від 19.04.2007. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : офіційний веб-сайт. – Електрон. дані. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07> (дата звернення : 01.03.2023). – Назва з екрана.

8. *Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами* : Наказ Мінекономіки № 185 від 11.07.2003. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : офіційний веб-сайт. – Електрон. дані. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03>. (дата звернення : 03.03.2023). – Назва з екрана.

Навчально-методичне видання

**ТЕХНОЛОГІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ
ТА МЕРЧАНДАЙЗИНГ**

Методичні рекомендації та завдання
до проведення практичних занять
для здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг»
денної та заочної форм навчання

Укладачі: **Юдічева** Ольга Петрівна,
Самойленко Антоніна Анатоліївна

Випусковий редактор *Л. С. Тавлуй*
Комп'ютерне верстання *Д. М. Ніколаєвич*

Підписано до друку 21.06.2024. Формат 60 x 84_{1/16}
Ум. друк. арк. 1,63. Обл.-вид. арк. 1,75.
Електронний документ. Вид. № 64/III-24

Видавець і виготовлювач:
Київський національний університет будівництва і архітектури
Проспект Повітряних Сил, 31, Київ, Україна, 03037
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів

видавничої справи ДК № 808 від 13.02.2002