

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Студ. Штурба О.А.

Наук. керівник доц. Шарко В.В.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

В умовах сучасної економічної ситуації господарюючим суб'єктам необхідно орієнтуватися не тільки на якість і пропозицію продукції, що випускається або продається, а й на мерчандайзингові елементи в процесі її реалізації. Застосування мерчандайзингу має важливе значення для ефективного створення бренду товару та проведення рекламних акцій.

Сучасні інновації у сфері роздрібної торгівлі змушують суб'єктів господарювання спрямовувати зусилля з привернення уваги покупців та просування товарів на ринках з урахуванням життєвого циклу товару. Зростаюча конкуренція примушує суб'єктів господарювання сконцентрувати зусилля на визначенні конкурентних переваг та створення їх індивідуальності. Інструментом досягнення таких переваг і є мерчандайзинг – «маркетинг в стінах магазину».

На думку вчених до основних елементів системи мерчандайзингу можна віднести: наявність компетентного персоналу, вдале розташування торгових відділів, відповідне розміщення товарів, оформлення виставкових стендів, підбір відповідного музичного супроводу, використання ароматів в торговому залі, організація освітлення, раціонально підібрана кольорова гама тощо.

За рахунок використання ефективних заходів мерчандайзингу, здійснюється певний вплив на покупців, їх вибір та настрої, що неодмінно знаходить своє відображення у збільшенні обсягів продажу товарів підприємства, а отже, і у збільшенні отриманого прибутку (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив мерчандайзингових заходів на ефективність торговельної діяльності	
Заходи мерчандайзингу	Зміна ефективності торговельної діяльності
Оновлення вигляду торговельного підприємства	Кольори впливають на підсвідомість людини, забезпечують їй гарний настрій, і за рахунок цього відбувається придбання більшої кількості товарів в середньому на 12%
Використання освітлення:	За рахунок освітлення відбувається виділення окремих товарів та секцій з товарами та обсяг акцентуючого товарообороту підвищиться на 12,5%
Використання музичного супроводу	Покупці проводять в магазині, де використовується музичний супровід, на 19% більше часу і витрачають на 13% більше грошей, ніж зазвичай
Використання ароматів у торговельному залі	Застосування ароматизації збільшує кількість продажів на 13%

Таким чином для забезпечення конкурентних переваг торговим підприємствам слід використовувати інноваційні елементи системи мерчандайзингу, серед яких найбільш дієвими визначимо наступні: раціональне розміщення товарних груп, використання прийомів візуального представлення товарів, а також застосування різноманітних технік впливу на покупців у місцях безпосереднього продажу.