

Резник, Г.А.
Мерчендайзинг [Текст]: учеб. пособие / Г.А. Резник, Н.А. Коробкова.- Пенза: ПГУАС, 2011. - 112 с.

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ВВЕДЕНИЕ В МЕРЧАНДАЙЗИНГ.....	5
1.1. Определение мерчандайзинга.....	5
1.2. Поведение покупателей в магазине как основа мерчандайзинга.....	7
Контрольные вопросы.....	14
Практические задания.....	14
2. ИНСТРУМЕНТЫ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА: ЗАПАС, РАСПОЛОЖЕНИЕ, ПРЕДСТАВЛЕНИЕ.....	16
2.1. Ключевые понятия мерчандайзинга.....	16
2.2. Организация эффективного запаса.....	17
2.3. Эффективное расположение точек продажи в зале и выкладка товаров.....	18
2.4. Эффективное представление продвигаемых товаров.....	24
Контрольные вопросы.....	26
Практические задания.....	26
3. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В КОМПАНИИ ПРОИЗВОДЯЩЕЙ ТОВАР.....	29
3.1. Организация мерчандайзинга в компании.....	29
3.2. Создание системы оценки мерчандайзинговой активности.....	34
3.3. Материальная и нематериальная мотивация мерчендайзеров.....	37
Контрольные вопросы.....	38
Практические задания.....	38
4. МЕРЧЕНДАЙЗИНГ ТОВАРА-НОВИНКИ.....	41
4.1. Эффективный запас товара-новинки.....	41
4.2. Эффективное расположение нового товара.....	43
4.3. Эффективное представление новой продукции.....	45
Контрольные вопросы.....	46
Практические задания.....	46
5. МАКСИМИЗАЦИЯ ДОХОДА С ЕДИНИЦЫ ПОЛОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА.....	49
5.1. Ключевые понятия ассортимента и полочного пространства.....	49
5.2. Постановка цели по ассортименту.....	49
5.3. Постановка цели по полочному пространству.....	50

5.4. Взаимосвязь целей по ассортименту и полочному пространству.....	53
Контрольные вопросы.....	54
Практические задания.....	54
6. ТРЕХУРОВНЕВАЯ КОНЦЕПЦИЯ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА.....	57
6.1. Первый уровень: внешний вид магазина и территории вокруг него.....	57
6.2. Второй уровень: торговый зал.....	63
6.3. Третий уровень: выкладка товаров в торговом зале.....	67
Контрольные вопросы.....	70
Практические задания.....	71
7. РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ.....	73
7.1. Расположение продовольственной группы товаров в торговом зале.....	73
7.2. Правила выкладки в продовольственном магазине.....	75
7.3. Краткие рекомендации по различным товарным группам.....	78
7.4. Способы продвижения товара в продовольственном магазине.....	84
Контрольные вопросы.....	86
Практические задания.....	86
8. РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ МАГАЗИНОВ РАЗЛИЧНОЙ ТОВАРНОЙ СПЕЦИФИКИ.....	88
8.1. Мерчендайзинг в магазине бытовой техники.....	88
8.2. Товары для дома, подарки и сувениры.....	94
8.3. Книжный магазин.....	102
8.4. Рекомендации для других непродовольственных магазинов.....	104
Контрольные вопросы.....	107
Практические задания.....	107
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	109