

**К.С. Олініченко**, ст. викл. (ХДУХТ, Харків)

**І.Ю. Тарасов**, ст. викл. (ХДУХТ, Харків)

## **ЗАХОДИ SALES-PROMOTION У МАГАЗИНАХ ДИТЯЧИХ ТОВАРІВ МІСТА ХАРКОВА**

На думку власників та керівництва більшості торгових підприємств, заходи sales-promotion є суттєвим інструментом впливу на споживача, здатні надати певний ряд суттєвих вигід та повернути до нього увагу значної кількості потенційних клієнтів із різних районів міста.

У ході дослідження нами було розглянуто практику використання заходів sales-promotion у різноманітних торгових підприємств товарів для дітей м. Харкова, що відрізняються торговельною площею, чисельністю персоналу та ін.

Магазин дитячих товарів «Димок» в основному займається продажем дитячих іграшок, одягу та взуття. Великий асортимент товару від світових виробників. Одяг на різні групи віку – від нуля до 14 років різних брендів.

Щоб отримати дисконтну картку потрібно зробити одноразову покупку на суму від 100 грн та заповнити анкету, знижка по картці буде складати 5%.

В магазині Chicco діє бонусна програма. При здійсненні покупки протягом року на суму 15 000 гривень отримує бонусний сертифікат на суму 500 гривень, який можна використовувати при наступній покупці в магазині Chicco. Бонусний сертифікат є віртуальним і його фактична видача не проводиться. Видача бонусного сертифіката закриває бонусну програму, вся сума на рахунку анулюється, здійснюючи наступну покупку, автоматично відкривається нова бонусна програма. Після закінчення календарного року сума накопичення бонусної програми автоматично анулюється.

Також можна отримати дисконтну картку, зробивши разову покупку на суму понад 1000 гривень, знижки по ній представлено у таблиці 1.

*Таблиця 1 – Бонусна система магазину Chicco*

Назва бонусної картки	Сума накопичень на бонусній картці, грн.		
	1000–2000	2001–5000	більше 5001
Звичайна	5 %	10%	15%

Mothercare – компанія з 50-річним досвідом у сфері всіх товарів для дітей, від колясок та колисок до одягу для вагітних та дитячого одягу. Дисконтна програма магазину включає в себе отримання знижок по дисконтній картці «Мамочкіна карта». Отримати карту можна при здійсненні першої покупки безпосередньо на касі, у магазині Mothercare в момент здійснення першої покупки. Ця карта дає право власнику картки на знижки різного рівня в усіх магазинах Mothercare в Україні, що належать компанії «Дабл Ю Ей Девелопментс Інтернешинал Україна». Мамочкіна карта пред'являється касиру перед тим, як здійснити покупку, в іншому випадку сума не буде зарахована на картку. Розмір знижки представлено у таблиці 2. Під час розпродажу або дії спеціальних пропозицій знижки не підсумовуються.

*Таблиця 2 – Бонусна система магазину Mothercare*

<b>Накопичена сума покупок, грн</b>	<b>Знижка, %</b>
від 0 до 3000	0
від 3001 до 10000	3
від 10001 до 20000	5
від 20001 до 40000	7
від 40001 та більше	10

Мережа дитячих магазинів «Наш Малюк» в Харкові – це широкий асортимент дитячих товарів з народження до 6 років. У мережі «Наш Малюк», також діє дисконтна картка «Мамочкіна карта», але замість знижки пред'явник отримує спеціальну наліпку, якщо сума покупки перевищує 350 грн. При отриманні п'яти наліпок їх можна обміняти на сертифікат номіналом 120 грн, за ці кошти можна здійснити покупку у мережі дитячих магазинів «Наш Малюк».

На прикладі магазинів дитячих товарів м. Харкова розглянуто організаційні особливості комплексу заходів по стимуляції збуту, які є дієвим інструментом здатним сформувавши стійкий контингент постійних клієнтів.

Аналіз акцій, що мали і мають місце в регіоні, показує, що найбільший приріст надання дисконтних карт припадає на перші місяці акції (в середньому до 1% в день), а потім швидко скорочується. Виходячи з цього, перед підприємствами виникає проблема не тільки залучення нових власників карток, але і їх утримання.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій по використанню комплексу заходів по стимуляції збуту в залежності від об'ємів товарообігу, торгової площі підприємства, чисельності персоналу та ін.