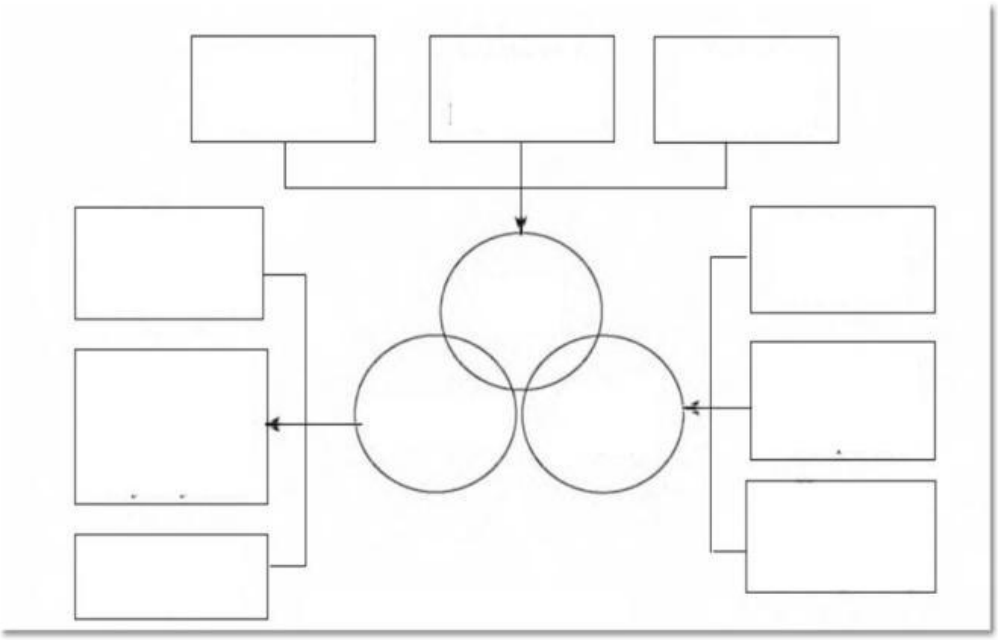
Основні умови, що сприяють обсягу продаж



Запас

Пред-
ставленя

Розміщення

Ротація
продукції

Чергування
товарних груп,
марок, видів
та упакувань

Місце
в торговому залі
та на місцях

Ефективний
асортимент

Необхідний
рівень запасів

Простір
на полицях

Використання
рекламних
матеріалів

Чистота
продукції та
місць продажу

Наявність
цінників

LIVEWORKSHEETS