**Рабочий лист**

**Состав группы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Задание № 1.**

Проведите сравнительную характеристику привлекательности магазинов для групп населения, имеющих разный уровень доходов. Исследуйте характеристики торговых организаций по параметрам, представленным в таблицах. Заполните таблицы, применив следующие балльные оценки: максимальное число баллов — 12, минимальное — 1.

**Оценка привлекательности ассортимента товаров и ценовой политики магазинов**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристики  магазина | МАГАЗИН | | | |
| **А** | | **Б** | |
| Характеристики | Баллы | Характеристики | Баллы |
| Ассортимент |  |  |  |  |
| Уровень цен: |  |  |  |  |
| Овощи и фрукты |  |  |  |  |
| Мясо, птица, рыба |  |  |  |  |
| Крупы и макаронные изделия |  |  |  |  |
| Чай, кофе, сахар, кондитерские изделия |  |  |  |  |
| Хлеб и мука |  |  |  |  |
| Непродовольственные товары |  |  |  |  |
| Итого: |  |  |  |  |

**Оценка привлекательности комфортности и функциональности магазинов**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристики  магазина | МАГАЗИН | | | |
| **А** | | **Б** | |
| Характеристики | Баллы | Характеристики | Баллы |
| Режим работы |  |  |  |  |
| Интерьер магазина |  |  |  |  |
| Сервис |  |  |  |  |
| Атмосфера магазина |  |  |  |  |
| Дополнительные услуги |  |  |  |  |
| Посещаемость потребителями |  |  |  |  |
| Итого: |  |  |  |  |

**Оценка привлекательности маркетинговых показателей магазинов**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристики  магазина | МАГАЗИН | | | |
| **А** | | **Б** | |
| Характеристики | Баллы | Характеристики | Баллы |
| Реклама |  |  |  |  |
| Скидки |  |  |  |  |
| Акции |  |  |  |  |
| Дополнительные услуги |  |  |  |  |
| Итого: |  |  |  |  |

**Задание № 2.** Постройте шкалу и график оценка привлекательности магазинов для населения с разным уровнем дохода.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристики  магазина | МАГАЗИН | | | | Шкала рейтинга |
| **А** | | **Б** | |
| Баллы | | Баллы | |
| Широта ассортимента |  |  |  |  |  |
| Уровень цен: |  |  |  |  |  |
| Овощи и фрукты |  |  |  |  |  |
| Мясо, птица, рыба |  |  |  |  |  |
| Крупы и макаронные изделия |  |  |  |  |  |
| Чай, кофе, сахар, кондитерские изделия |  |  |  |  |  |
| Хлеб и мука |  |  |  |  |  |
| Интерьер магазина |  |  |  |  |  |
| Сервис |  |  |  |  |  |
| Атмосфера  магазина |  |  |  |  |  |
| Реклама |  |  |  |  |  |
| Посещаемость потребителями |  |  |  |  |  |
| Дополнительные услуги |  |  |  |  |  |
| Итого: |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| 1. Постройте график (в программе Excel).  Полученное изображение диаграммы внесите в рабочий лист. |

Сделайте выводы, какой из магазинов будет выгоднее посещать лицам, имеющим низкий и средний денежный доход. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Задание № 3**. Оформите презентацию по теме «Оценка привлекательности торговых организаций для населения с разным уровнем дохода».