Завдання 1.Виконайте аналіз роботи посередників за такими критеріями їх оцінки:

-Відповідність фактичного обсягу плановому;

-Збереження і розвиток відносин з перспективними клієнтами;

-Залучення нових клієнтів;

-Частка посередника в загальному обсязі продажу фірми порівняно з часткою витрат на роботу з цим посередником;

-Виконання договірних умов.

Виберіть найбільш оптимального посередника.

Підприємство для аналізу виберіть самостійно

Завдання 2.Проаналізуйте організацію оптових закупівель продукції (розглянути три товарні групи) для підприємства. Підприємство для аналізу виберіть самостійно.

Завдання 3. Визначити загальні витрати на транспортування і сумарний товарооборот підприємства, що має мережу складів і магазинів. Розробити рекомендації щодо поліпшення діяльності підприємства. Підприємство для аналізу вибрати самостійно.

Завдання 4. Задані такі роздрібні торговці:

• Універмаги;

• Бакалейні магазини;

• Роздрібні магазини – склади;

• Спеціалізовані магазини;

• Торговельні автомати;

• Галантерейні магазини;

• Магазини знижених цін;

• Супермаркети.

Розподілити їх за класифікацією надання обсягу послуг споживачам.

Завдання 5. Фірма планує ввійти на новий для себе ринок. Вона не має власного каналу збуту і прагне «придбати» канал збуту однієї з фірм, що вже працює на ринку. На підставі наведених даних визначити доцільність рішення фірми:

• Ціна одиниці продукції нової фірми – 4 у.о.;

• Собіварстість одиниці продукції – 3у.о.;

• Очікуваний обсяг продажу – 10000 один.

• Вартість «придбання» каналу збуту – 6000 у.о.;

• Фінансові втрати фірми, які вона може зазнати, якщо вхід на новий ринок

заблокований – 2000 у.о.;

• Вірогідність отримати відсіч з боку працюючих на ринку фірм – 0,4;

• Інші витрати, що пов'язані з виходом фірми на ринок – 1000 у.о.