

# Рыночная конкуренция. Маркетинг.

**На выбор товара оказывают влияние различные факторы. Но только с помощью цвета можно создать любое настроение и добиться практически любого желаемого эффекта психологического воздействия.**



*Мерчендайзинг - один из методов воздействия*



# *Мерчендайзинг*

*Комплекс мероприятий, прямо или косвенно направленных на увеличение объёма продаж, непосредственно в торговом зале (или на торговой точке)*



# Мерчендайзинг – торговая технология, позволяющая получить прибыль, используя психологические особенности потребителя.

*Включает в себя:*

- Фирменный стиль
- Рекламно – информационные вывески
- Использование музыкального ряда в торговом зале
- Внешний вид отдельно взятого товара
- Цвет, форма и чувства: решающие факторы, влияющие на выбор покупателя





**Торговля, развитие рыночных отношений не возможно без нормально функционирующей конкуренции.**  
*Конкуренция – соперничество, столкновение-механизм соперничества между всеми участниками рынка за выгодные условия производства, купли/продажи.*



# Влияние цвета на поведение покупателя





## Психология цвета:

*влияние цветовой гаммы , формы, рисунка на общее глубокое восприятие*

**(т.е. ярко и конкретно выраженное принятие или неприятие товара)**

**Красный цвет-** цвет крови, мобилизации сил, активности. Настраивает на решительность, привлекает внимание.



# Зелёный цвет

**Самый спокойный цвет.  
Нравится стабильным и  
самоутвердившимся  
людям. Консерватизм  
цвета оказывает  
целительное и  
расслабляющее  
действие.**





# Розовый цвет



**Усиливает  
чувства, делает нас  
более  
внимательными и  
чуткими. Любят  
его люди  
свободные.**

# Синий цвет

**Настраивает  
человека на ровную  
и спокойную волну.**

**Никогда не  
вызывает  
отрицательных  
эмоций.**







**С помощью цвета можно  
создать любое настроение  
и добиться практически  
любого желаемого  
эффекта психологического  
воздействия.**

**В конкурентной борьбе  
за место на рынке,  
в маркетинговых  
исследованиях большое  
значение имеет**

*Мерчендайзинг*





# Задание №1

У вас плохо продаётся продукция. Как решить эту проблему? Продумайте пути решения данной проблемы.



# Занятие № 2

1. Конкуренция	А) искусство продавать
2. Спрос	Б) ) искусство продавать
3. Реклама	В) удостоверяет авторство и исключительное право на использование или продажу изобретения.
4. Маркетинг	Д) ) зависимость между объёмом, который готовы купить покупатели, и различными возможными ценами продукта
5. Мерчендайзинг	Е) активное соперничество участников рынка за наиболее выгодные условия производства и обмена.
6. Слоган	изучение потребностей рынка с целью реализации товара.
7. Патент	