**Мерчандайзинг в салоне красоты**

1. Дать определение мерчандайзингу.
2. Назовите четыре основных элемента мерчандайзинга в салоне красоты.
3. Какую роль играют витрины в реализации целей мерчандайзинга?
4. Перечислите три закона восприятия.
5. Продолжите предложение:

* Товары на витринах располагают углом к центру, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ или \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ порядке, полукругом.
* Продукцию, расположенную на уровне \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, лучше покупают.
* Выкладка, при которой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, называется «мажорно-минорной».
* За счет известных либо популярных позиций можно существенно увеличить продажи «слабых» единиц. Для этого товар-лидер должен находиться в начале и в конце полки, а посередине нужно расположить \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ товары.
* Центральная часть композиции может быть сформирована несколькими способами:

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;
4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ - это направление маркетинга, основывающееся на использовании различных запахов и ароматов с целью стимулирования продаж, продвижения товара на рынке и благоприятного влияния на покупателя.

6. О чем гласит закон «мертвой зоны»?

7. Перечислите товары, которые рекомендуют торговать в салонах красоты.

**Мерчандайзинг в салоне красоты**

1. Дать определение мерчандайзингу.
2. Назовите четыре основных элемента мерчандайзинга в салоне красоты.
3. Какую роль играют витрины в реализации целей мерчандайзинга?
4. Перечислите три закона восприятия.
5. Продолжите предложение:

* Товары на витринах располагают углом к центру, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ или \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ порядке, полукругом.
* Продукцию, расположенную на уровне \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, лучше покупают.
* Выкладка, при которой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, называется «мажорно-минорной».
* За счет известных либо популярных позиций можно существенно увеличить продажи «слабых» единиц. Для этого товар-лидер должен находиться в начале и в конце полки, а посередине нужно расположить \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ товары.
* Центральная часть композиции может быть сформирована несколькими способами:

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;
4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ - это направление маркетинга, основывающееся на использовании различных запахов и ароматов с целью стимулирования продаж, продвижения товара на рынке и благоприятного влияния на покупателя.

6. О чем гласит закон «мертвой зоны»?

7. Перечислите товары, которые рекомендуют торговать в салонах красоты.