

ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА ТЕМУ: «ОБМЕН.ТОРГОВЛЯ. РЕКЛАМА»



ПОДГОТОВИЛА:
ВОСПИТАТЕЛЬ
ГКОУ ПОЧИНКОВСКАЯ
ШКОЛА ИНТЕРНАТ
СПИРИНА А. Ф.

ЗАЧЕМ ЛЮДИ ОБМЕНИВАЮТСЯ?

Производство экономического продукта;

Доставка экономического продукта на рынок, продукт становится товаром;

Полезность произведенного экономического продукта для людей;

Способность обмениваться на другие товары.



Товар - это продукт труда, созданный для продажи, для обмена через рынок. Любая продукция, чтобы стать товаром, должна обладать двумя свойствами: потребительной стоимостью и меновой стоимостью.

Потребительная стоимость – это полезность товара для людей, т.е. товар как предмет потребления.

Меновая стоимость – это способность обмениваться на другие товары в количественном отношении. Стоимость – мера, с помощью которой определяется ценность товара или его полезность.

Цена товара – это его стоимость, выраженная в денежной форме.

С самых древних времён в обществе существовал бартер – натуральный обмен одной вещи на другую. Бартер имеет серьёзные недостатки: он неудобен, занимает много времени на поиск варианта обмена, не всегда равноценный и справедливый.

Рынок – это вся совокупность экономических отношений, проявляющихся в сфере производств, обмена и потребления товаров и услуг. Рынок связывает экономически обособленных производителей, которые обмениваются результатами своей деятельности.

ТОРГОВЛЯ И ЕЁ ФОРМЫ

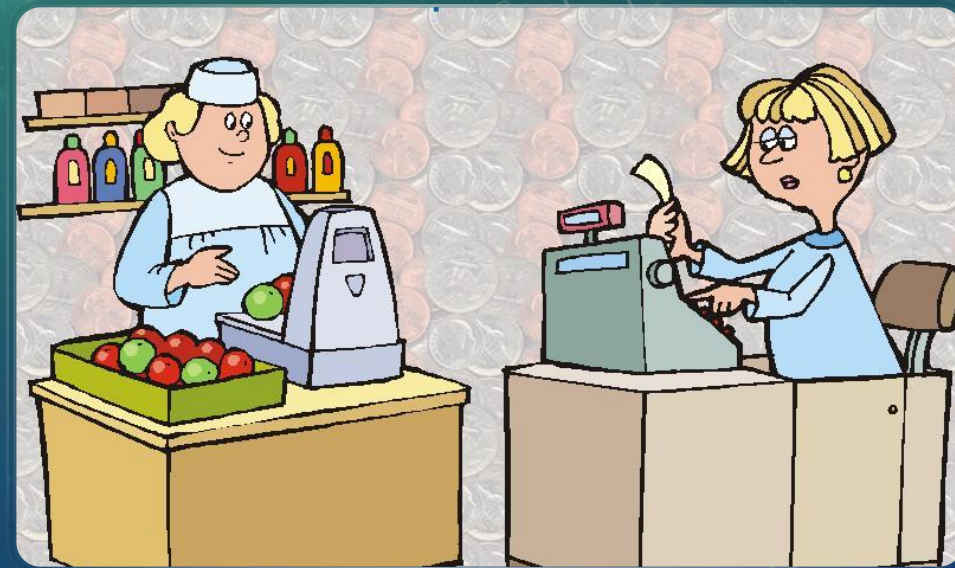
Розничная торговля – это продажа товаров и услуг населению для их личного некоммерческого использования. Она ведется в различных торговых предприятиях.

Оптовая торговля – это продажа товаров крупными партиями с целью их перепродажи или профессионального использования.

Внешняя торговля – это торговля одной страны с разными странами. Она состоит из ввоза (импорта) и вывоза.

Внутренняя торговля - это торговля в пределах одной страны. Например: продажа автомобилей ВАЗ на территории нашей страны.

Вывод. *Торговля помогает людям удовлетворять их растущие потребности, развивать деловую активность, накапливать богатства. В истории человечества она объединяла народы и заставляла их враждовать, способствовала их обогащению и разорению.*



РЕКЛАМА – ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ. ПОЧЕМУ ТАК ГОВОРЯТ?

1. Реклама способствует продвижению товаров на рынке, их брендов.
2. Она знакомит потребителей с новыми видами товаров.
3. У потребителя возникает притягательный образ товара, тем самым реклама привлекает внимание потребителя, увеличивает спрос на товары.

Выделяют три основные функции рекламы:

информативная - сообщение о существовании товара, ознакомление с его основными свойствами, параметрами, особенностями; сведения о месте и времени продажи товара;

психологическая - воздействие на чувства самооценки, соображения престижа, взгляды и предпочтения потребителей;

стимулирующая - напоминание, побуждение к покупке.



ВИДЫ РЕКЛАМЫ

В зависимости от того, каковы общие цели рекламы, выделяют две главные ее разновидности:

престижная реклама, которая формирует образ товара и имидж фирмы;

коммерческая реклама, которая стимулирует продажи, ускоряет товарооборот и помогает искать выгодных партнеров.

В зависимости от того, по каким каналам передают рекламную информацию, различают:

- печатную рекламу,
- рекламу в прессе,
- аудиовизуальную рекламу,
- радио- и телерекламу,
- компьютерную рекламу.



Доклад окончен!!!!
Спасибо за внимание!!!

