**SEMINARSKA NALOGA**

**( poročilo o ogledu trgovine \*SPORTINA )**

# KAZALO

[KAZALO 2](#_Toc95667075)

[UVOD 3](#_Toc95667076)

[OBISK PRODAJALNE 4](#_Toc95667077)

[ELEMENTI TRŽENJA V PRODAJALNI 4](#_Toc95667078)

[ELEMENTI TRŽNEGA KOMUNICIRANJA 4](#_Toc95667079)

[OCENA DELA PRODAJALCEV 5](#_Toc95667080)

[PRODAJNI PROSTOR 5](#_Toc95667081)

[SKICA IZLOŽBE 6](#_Toc95667082)

[VIRI 8](#_Toc95667083)

# UVOD

V tej seminarski nalogi oziroma poročilu bom predstavila svoje vtise ob ogledu trgovine \***sportina**  ter malce pokomentirala prodajni prostor, izložbo, ureditev prodajnega blaga, glasbo in ocenila delo ter odnos prodajalcev do strank.

Po tem kratkem razpisu pa še nekaj o prodajnih sortimentih, elementih tržnega komuniciranja ter opis elementov trženja v prodajalni.

# OBISK PRODAJALNE

Obisk prodajalne **\*sportina** interspar Celje, na mariborski cesti 100.

Vrsta prodajalne glede na prodajni sortiment je to tekstilna trgovina za moške in ženske.

Prodajajo ženske in moške obleke različnih znamk ter razne modne dodatke, kot so pasovi, uhani, verižice, zapestnice in še in še bi se lahko naštelo. Njihov prodajni cilj so predvsem mladostniki ter mladi tam do 40 let ali več. V njihovi prodaji so predvsem elegantna oblačila bolj po redko najdemo med njihovimi policami oblačila za šport in prost čas razen kavbojke.

# ELEMENTI TRŽENJA V PRODAJALNI

CENE- so primerno označene in so na vidnem mestu. Kar se pa tiče višine cen je pa odvisno od posameznika saj so cene kar visoke, vzrok tega so svetovno znane znamke, ki si jih lahko privoščijo tisti, ki imajo denar.

VIDNOST IZDELKOV- kar se tiče tega nimam nikakršnih komentarjev, ker so izdelki zelo lepo urejeni in pozloženi na prodajnih policah, nekaj tekstila je tudi razstavljenega na izložbenih lutkah ter v izložbah.

UVOŽENI IZDELKI- Ja mislim, da je kar nekaj njihovih izdelkov uvoženih

Predvsem kar se tiče teh znanih blagovnih znamk.

ČRTNA KODA- Dan danes že v vseh trgovinah uporabljajo črtne kode tako, da sportina ni izjema. Črtna koda je na deklaraciji.

DEKLARACIJA- V sportini ima vsak izdelek svojo deklaracijo.

# ELEMENTI TRŽNEGA KOMUNICIRANJA

Trgovina sportina pospešuje svojo prodajo z raznimi darili( sedaj ko se bliža Valentinovo dobi kupec, ki kupi kakršen koli kos oblačila znamke MORGAN valentinovo zapestnico morgan ) pa tudi s kakšnimi sezonskimi popusti.

Trgovina oglašuje svoje izdelke na reklamnih panojih, televizijskih, radijskih oglasih ter preko interneta.

Grafična podoba oziroma logotip trgovine je po mojem mnenju primeren prodajnemu sortimentu ter stilu oblačil, ki jih v trgovini najdemo.


# OCENA DELA PRODAJALCEV

Pri prodajalcih trgovine sportina sem opazila veliko zanimanje za želje kupcev

In so pripravljeni pomagati stranki. Ampak tega nisem opazila pri vseh,

nekateri so, ko si prišel v trgovino in si si ogledoval stvari hodili za tabo kar nekatere zelo moti in odidejo iz trgovine.

Na splošno imam več dobrih izkušenj kot slabih s prodajalci v sportini.

# PRODAJNI PROSTOR

Kar se tiče prodanega prostora je kar se da urejen, v trgovini ni ne vem kakšnega specifičnega vonja kar me zelo moti. Naj bolj mi je še všeč glasba, ki je zelo raznolika in ne prenaglas ne pretiho.

**BLAGOVNE ZNAMKE**

Sportina nima lastnih blagovnih znamk ima pa kar nekaj tujih, ki so zelo poznana v svetu.

To so naprimer:

* ***MISS SIXTY***
* ***EDC by espirit***
* ***TOM TAILOR***
* ***TALLY WEJIL***
* ***MORGAN***
* ***ESPIRIT***

**IZLOŽBA**

Izložba trgovine sportina je zelo preprosta in tematska. Vsebujejo tudi cene o izdelkih, ki so na vidnem mestu. Vsebinsko mi je zelo všeč saj vsebuje barvno harmonijo in hkrati kontrast. In tisto malo kar izložba vsebuje tvori neko smiselno celoto.

# SKICA IZLOŽBE

**ZAKLJUČEK**

Po mojem mnenju je cilj seminarske dosežen in sem trgovino opisala po svojih izkušnjah.

Jas mislim, da sportina dosega vse standarde, ki jih kupci zahtevajo saj ima kar lepo število stalnih strank.

# VIRI

INTERNET: [www.sportina.si](http://www.sportina.si)