**Практическое задание к теме 12**

**«Организация оптовой продажи товаров»**

Письменная контрольная работа выполняется в формате Microsoft Word, объем работы не должен превышать 3 страниц формата А-4. Работа состоит из одной ситуационной задачи.

***Ситуационная задача***

*Оптовая обувная компания ООО «Сити-КЛАСС»* предлагает большой ассортимент женской и мужской обуви из России и Китая оптом в Новосибирске.

*В ассортименте обувь на все сезоны*: летняя, зимняя и демисезонная обувь. *Обновление коллекции* происходит каждый сезон.

*Основные клиенты* – крупные фирмы и индивидуальные предприниматели из Новосибирска, Кемерово, Томска, Омска, Барнаула, Бийска, Тюмени, Красноярска и других городов. При закупке больших партий обуви оптом предоставляются значительные скидки.

*Обувная компания «Сити-КЛАСС» предлагает:*

* индивидуальный подход к каждому клиенту
* оптимальный уровень цен
* широкий, постоянно обновляющийся ассортимент
* организация доставки в регионы
* возможность работы по факту со склада, а также на заказ
* система скидок постоянным покупателям
* работа с браком согласно действующему законодательству
* выставочный зал, оформление документов и отгрузка товара в одном месте

*Задание:*

1. Обозначьте содержание коммерческой деятельности ООО «Сити-КЛАСС».
2. Предложите организационную структуру управления.
3. Составьте ассортиментный минимум ООО «Сити-КЛАСС».
4. Определите наиболее приемлемые формы и методы оптовой продажи товаров.
5. Предложите перечень услуг, оказываемых организацией покупателям.