



**В бизнеса нищо не се е случило,
ако някой не е продал нещо.**

Търговията е двигателят на съвременния свят. Всеки ден се осъществяват милиарди покупки и продажби, които задвижват икономиката и оформят ежедневието ни.

Общият брой на всички покупко-продажби в света надхвърля един милиард и вероятно достига няколко милиарда на ден.

Всичко в икономиката е обмяна.

Всеки "продава" нещо, за да може да "купи" нещо друго.



Вие (Домакинствата)

Продавате:

Време и умения
(труд).

Купувате:

Всичко, което
потребявате (храна,
дрехи, услуги).



Производители

Продават:

Готови продукти
(коли, софтуер).

Купувате:

Суровини, машини,
труд.



Търговци и Логистика

Продават:

Достъп до стоки и
услуги (дистрибуция,
преместване).

Купувате:

Транспорт, гориво,
труд.



Държавата

Продава:

Обществени услуги
(пътища, сигурност).

Купува:

Стоки и услуги от
частни фирми.

Пътешествие през времето: От бартер до монета.

Бартерна размяна



Някои казват, че търговията води началото си още от около 150 000 години. Бартерната размяна позволява на специализираните производители да обменят излишъка от продукти помежду си.

Въвеждането на парите



Въвеждането на парите като стандартизиран еквивалент на стойността улеснява обмена и преодолява основния недостатък на бартера – 'двойното съвпадане на желанията'.

Ключов факт: До преди 5000 години 75% от търговията се е осъществявала в радиус от едва 20 км.

Разрастването на търговията: Откриване на света и създаване на правила.



16-17 век

Възходът на европейските морски империи (Португалия, Испания) и развитието на мултинационалните търговски компании.



18-19 век

Търговията се концентрира в седмични пазарчета и малки специализирани магазини.



20 век

Настъпва етапът на модерната търговия. Появяват се супермаркетите (50-те години) и хипермаркетите (60-те години).




След Втората световна война

Създава се Общото споразумение за митата и търговията, което прераства в Световна търговска организация (СТО), насърчавайки свободната търговия.




Титаните на съвременната търговия: Имената, които всеки познава.

Walmart  1. Walmart (САЩ)

\$611.3 млрд.

Сектор: Обща търговия, Хранителни стоки

amazon  2. Amazon (САЩ)

\$513.9 млрд.

Сектор: Електронна търговия, Облачни услуги



3. Schwarz Group
(Германия)

\$160.7 млрд.

Известни марки: Lidl, Kaufland



4. The Home Depot (САЩ)

\$157.4 млрд.

Сектор: Строителни материали, Домашни подобрения



Дигиталната революция: Новият език на търговията.



E-commerce

Електронна търговия



Q-commerce

Бърза търговия



V-commerce

Гласова търговия



S-commerce

Социална търговия



AI

Изкуствен интелект



IoT

Интернет на нещата



VR/AR

Виртуална/Добавена
реалност

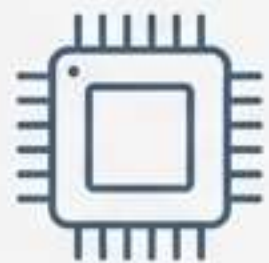


Blockchain

Блокчейн

Съвременният магазин: Интегриран център за преживявания.

Основна концепция: Съчетава физическото пространство с дигиталните технологии (Phygital), за да обслужи нуждите на омниканалния потребител.



Технологична интеграция

Интерактивни дисплеи, self-checkout, RFID тагове.



Омниканални услуги

Click & Collect, микро-складове (Dark Stores) за бързи доставки.



Фокус върху преживяването

Магазини-шоуруми, VR/AR приложения, работилници.



Персонализация

AI анализ на данни за персонализирани промоции.

А как е в България? Поглед към нашия пазар.



~40%

Пазарен дял на големите търговски вериги при хранителните стоки (2023-2024 г.).

x2

Удвояване на оборота им от 3,8 млрд. лв. (2017 г.) до над 6,4 млрд. лв. (2022 г.).

13.3%

Пазарен дял на Schwarz Group (Kaufland & Lidl) - лидер на пазара през 2022 г.

66 кв. м



Търговска площ на 1000 души, изпреварвайки Полша, но изоставайки от Чехия (183 кв. м).

Интересен факт: Средногодишно българинът консумира 69 кг хляб, 58 кг месо и 76 кг зеленчуци.

Кои са ключовите играчи на българския пазар?



BILLA
161 магазина



Lidl
120 магазина (оборот над 2 млрд. лв. към 2023 г.)



Kaufland
над 60 магазина (оборот над 2 млрд. лв. към 2023 г.)



СВА
136 магазина



T Market
100 магазина

FANTASTICO

Fantastico
44 магазина



МЕТРО
11 магазина



Висок потенциал за доходи

Възможност за заплащане, базирано на резултатите.

Възможности за международна кариера

Работа с чуждестранни пазари, внос/износ.



Универсална приложимост

Умения, нужни във всеки бизнес – от стартъп до корпорация.

Възможност за предприемачество

Фундамент за стартиране на собствен бизнес.



Лесно намиране на работа

Специалистите по търговия са силно търсени на пазара.

Адаптивност към дигиталната трансформация

Работа с модерни e-commerce платформи и инструменти.



Защо да изградиш бъдещето си в търговията?

Какви са твоите кариерни хоризонти?



Мениджър "Продажби" (Sales Manager)

Управление на търговския екип и стратегии.



Мениджър "Категория/Продукт" (Category/Product Manager)

Управление на продуктов цикъл, цени и асортимент.



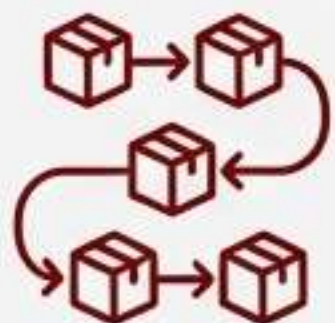
Експерт "Електронна търговия" (E-commerce Specialist)

Управление на онлайн магазини.



Купувач/Снабдител (Buyer/Purchasing Specialist)

Избор на доставчици и договаряне на цени.



Мениджър "Верига за доставки" (Supply Chain Manager)

Оптимизиране на логистиката от суровината до клиента.



Мениджър "Ключови клиенти" (Key Account Manager)

Изграждане на връзки с най-важните клиенти.

ТВОЯТ ПЪТ В СВЕТА НА ТЪРГОВИЯТА ЗАПОЧВА ТУК.

Икономически университет – Варна | Специалност "Икономика и търговия"



Създадена за твоя успех: Редовно и дистанционно обучение.

Редовно обучение

- ✓ Реализация на мениджърски и експертни позиции.
- ✓ Възможност за собствен бизнес.
- ✓ Гъвкавост в обучението.
- ✓ Обучение по програми за обмен в Европа.

Дистанционно обучение

- ✓ Учебно съдържание и дипломи, приравнени с редовна форма.
- ✓ Неограничено повторение на уроците онлайн (24/7).
- ✓ Обучение без продължително откъсване от работа.
- ✓ Подходящо за родители, търсеци възможности за самоусъвършенстване.

