



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

|                     |   |
|---------------------|---|
| Označení materiálu: | VY_32_INOVACE_EKRZU_EKONOMIKA2_13   |
| Název materiálu:    | OBCHOD  |
| Tematická oblast:   | Ekonomika, 2. ročník  |
| Anotace:            | Prezentace vysvětluje žákům organizaci velkoobchodu a maloobchodu             |
| Očekávaný výstup:   | Žáci budou schopni vysvětlit rozdíl mezi činnostmi velkoobchodu a maloobchodu |
| Klíčová slova:      | velkoobchod, maloobchod, formy prodeje  |
| Metodika:           | Podklad pro výklad učiva  |
| Obor:               | 29-54-H/01 Cukrář, 66-51-H/01 Prodavač, 65-51-H/01 Kuchař-číšník              |
| Ročník:             | DRUHÝ   |
| Autor:              | ING. ZUZANA EKRTOVÁ   |
| Zpracováno dne:     | 6. 12. 2012   |

Prohlašuji, že při tvorbě výukového materiálu jsem respektoval(a) všeobecně užívané právní a morální zvyklosti, autorská a jiná práva třetích osob, zejména práva duševního vlastnictví (např. práva k obchodní firmě, autorská práva k software, k filmovým, hudebním a fotografickým dílům nebo práva k ochranným známkám) dle zákona 121/2000 Sb. (autorský zákon). Nesu veškerou právní odpovědnost za obsah a původ svého díla.

# VELKOOBCHOD



**Tvoří mezičlánek mezi výrobou a maloobchodem.**

**Velkoobchodní sklady se zpravidla uplatňují:**

- U zboží složitého sortimentu
- U zboží, kde je úzká specializace výroby, ale hustá síť maloobchodních prodejen
- U zboží, kde je větší časové rozpětí mezi výrobou a maloobchodním prodejem
- U zboží, které se dále upravuje, např. balením...

# FUNKCE VELKOOBCHODU

1. Překlenuje časový nesoulad mezi výrobou a spotřebou
2. Vytváří zásoby k pružnému zásobování zákazníků
3. Podílí se na úpravě zboží (dozrívárny ovoce, pražení kávy...)
4. Zajišťuje dopravu do maloobchodu
5. Přebírá riziko spojené s nákupem, dopravou a skladováním zboží
6. Poskytuje výrobcům informace týkající se poptávky, cen, konkurence...
7. Podílí se na podpoře prodeje
8. Poskytuje odběratelům obchodní úvěr

# ČINNOSTI VELKOOBCHODU

1. NÁKUP ZBOŽÍ OD VÝROBCE
2. PŘÍJEM ZBOŽÍ
3. SKLADOVÁNÍ ZBOŽÍ
4. PRODEJ A EXPEDICE ZBOŽÍ ZÁKAZNÍKOVI



# ČINNOSTI VELKOOBCHODU

1. **NÁKUP ZBOŽÍ OD VÝROBCE:** nakoupené zboží přebírají pověření pracovníci za přítomnosti dodavatele a dopravce.
2. **PŘÍJEM ZBOŽÍ:** kontroluje se jakost, množství, sortiment a značení.
3. **SKLADOVÁNÍ ZBOŽÍ:** cílem je vytvořit optimální množství zásob, aby bylo zabezpečeno plynulé zásobování maloobchodu. U některých druhů zboží se také provádí jeho úprava (třídí se, balí, rozvažuje, praží...).
4. **PRODEJ A EXPEDICE ZBOŽÍ:** uskutečňuje se dle objednávek jednotlivých prodejen.

# MALOOBCHOD

**Tvoří mezičlánek mezi velkoobchodem a spotřebitelem.**

*Dle prodávaného sortimentu maloobchod členíme:*

- ✓ Prodejny potravinářského zboží
- ✓ Prodejny průmyslového zboží
- ✓ Prodejny smíšené
- ✓ Prodejny specializované (obuv, textil, oděvy,...)
- ✓ Supermarkety



# FUNKCE MALOOBCHODU

1. Nákup zboží od velkoobchodu
2. Zajišťovat prodej zboží
3. Sledovat spotřebitelskou poptávku
4. Přeprava zboží
5. Převzetí podnikatelského rizika
6. Poskytovat informace zákazníkům
7. Poskytovat informace velkoobchodu



# ČINNOSTI MALOOBCHODU

1. NÁKUP ZBOŽÍ OD VELKOOBCHODU
2. PŘÍJEM ZBOŽÍ
3. SKLADOVÁNÍ ZBOŽÍ
4. PRODEJ A EXPEDICE ZBOŽÍ ZÁKAZNÍKOVI





# FORMY MALOOBCHODNÍHO PRODEJE

## ZÁKLADNÍ:

1. Pultový prodej
2. Samoobslužný prodej
3. Prodej s volným výběrem

## DOPLŇKOVÉ:

1. Zásilkový prodej
2. Prodejní automaty
3. Pojízdné prodejny
4. Osobní prodej



# ZÁKLADNÍ FORMY PRODEJE

**Probíhají v kamenných prodejnách.**

- 1. PULTOVÝ PRODEJ:** všechny úkony procesu prodeje vykonává prodavač. Tento způsob prodeje se využívá zejména v malých prodejnách a v prodejnách specializovaných.
- 2. SAMOOBSLUŽNÝ PRODEJ:** kupující si sám zboží vybere a odnese si ho k pokladně.
- 3. PRODEJ S VOLNÝM VÝBĚREM:** kupující si zboží vybere, prodavač mu ho připraví k pokladní přepážce (např. prodej obuvi, automobilů)

# DOPLŇKOVÉ FORMY PRODEJE



1. **ZÁSILKOVÝ PRODEJ:** zboží je nabízeno podle katalogů nebo vzorků zboží, ze kterých si zákazník vybere požadovaný druh a poté objedná.
2. **PRODEJNÍ AUTOMATY:** zákazník se obslouží sám bez pomoci prodavače. Tímto způsobem se prodává nejčastěji zboží základní a časté poptávky.
3. **POJÍZDNÉ PRODEJNY:** jinak řečeno také ambulanti prodejny, využívají se v místech, kde nejsou kamenné prodejny (např. malé vesnice, koupaliště, kulturní akce...)
4. **OSOBNÍ PRODEJ:** prostřednictvím obchodních zástupců, kteří přímo navštíví vybrané zákazníky.

# POUŽITÉ ZDROJE

1. Mach, J. *Ekonomika pro SOU – 1. díl*. Fortuna. 2005. ISBN 80-7168-728-6
2. [http://www.google.cz/search?hl=cs&site=img&tbm=isch&source=hp&biw=1366&bih=590&q=potraviny&oq=potraviny&gs\\_l=img.3..0l4j0i24l6.4617.5870.0.6540.9.8.0.1.1.0.77.449.8.8.0...0.0...1ac.1.5.img.cZjqRL8fBEg#hl=cs&site=img&tbm=isch&sa=1&q=velkoobchod&oq=velkoobchod&gs\\_l=img.3..0l2j0i24l8.5935.15281.18.16345.25.15.4.5.5.0.256.1544.9j5j1.15.0...0.0...1c.1.5.img.FFX\\_Sag5eL4&bav=on.2,or.r\\_gc.r\\_pw.r\\_qf.&bvm=bv.43287494,d.Yms&fp=bfd204242cc73156&biw=1366&bih=590](http://www.google.cz/search?hl=cs&site=img&tbm=isch&source=hp&biw=1366&bih=590&q=potraviny&oq=potraviny&gs_l=img.3..0l4j0i24l6.4617.5870.0.6540.9.8.0.1.1.0.77.449.8.8.0...0.0...1ac.1.5.img.cZjqRL8fBEg#hl=cs&site=img&tbm=isch&sa=1&q=velkoobchod&oq=velkoobchod&gs_l=img.3..0l2j0i24l8.5935.15281.18.16345.25.15.4.5.5.0.256.1544.9j5j1.15.0...0.0...1c.1.5.img.FFX_Sag5eL4&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.r_qf.&bvm=bv.43287494,d.Yms&fp=bfd204242cc73156&biw=1366&bih=590)