

SYSTÉMOVÉ POJETÍ OBCHODNÍHO PROVOZU

- Řešení technologie obchodního
provozu I. – druhá část



**SILESIAN
UNIVERSITY**
SCHOOL OF BUSINESS
ADMINISTRATION IN KARVINA

Ing. Radka Bauerová, Ph.D.

Seminář č. 5

23. a 25. 3. 2021

CÍLE SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Procvičení znalostí získaných na přednášce k problematice systémového pojetí obchodního provozu
2. Naučit se správně rozlišovat jednotlivé zboží podle mezinárodního členění sortimentu a technologické skupiny zboží
3. Týmové cvičení





Čím je dána **šířka** sortimentu?

- a) Počtem výrobních řad, které uspokojují odlišnou potřebu
- b) Počtem druhů zboží
- c) Počtem druhů zboží v rámci určité výrobní řady uspokojující stejnou potřebu



Čím je dána **hloubka** sortimentu?

- a) Počtem druhů zboží v rámci určité výrobní řady uspokojující stejnou potřebu
 - b) Počtem výrobních řad, které uspokojují odlišnou potřebu
-

PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Přiřad'te k základním kombinacím šířky a hloubky sortimentu typ prodejen, které jej používají:

- 1) Úzký a mělký sortiment
- 2) Úzký a hluboký sortiment
- 3) Široký a mělký sortiment
- 4) Široký a hluboký sortiment

- a) Smíšené prodejny prodávající zboží denní potřeby
- b) Exkluzivní prodejny
- c) Hypermarkety a obchodní domy
- d) Specializované prodejny

Struktura sortimentu, jeho šířka a hloubka

→ hloubka

Výrobová řada chléb volný	Volný světlý chléb	Volný tmavý chléb	Speciální volný chléb			
Výrobová řada chléb balený	Vícevrnný balený chléb	Toustový chléb	Balený světlý chléb	Balený tmavý chléb	Speciální balený chléb	Veka
Výrobová řada běžné pečivo	Světlé pečivo	Tmavé pečivo	Vícevrnné pečivo			
Výrobová řada slané pečivo	Slané pečivo volné	Trvanlivé slané pečivo				
Výrobová řada sladké pečivo	Sladké pečivo volné	Sladké pečivo balené	Trvanlivé sladké pečivo			
Výrobová řada dorty a zákusky	Dorty	Zákusky				

↓ šířka

Počet výrobových řad: 7 (šířka sortimentu)

PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Dle mezinárodního členění zboží jej rozdělujeme na dvě skupiny. Jaké?

POTRAVINÁŘSKÉ ZBOŽÍ
(FOOD)



NEPOTRAVINÁŘSKÉ ZBOŽÍ
(NON FOOD)



PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Uveďte **dva příklady** ke každému rozdělení **potravinářského zboží**.

SUCHÝ SORTIMENT
(DRY GOODS)

RYCHLE SE KAZÍCÍ SORTIMENT
(PERISHABLE GOODS)

PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Uveďte **dva příklady** ke každému rozdělení **nepotravinářského zboží**.

MĚKKÉ
(SOFT)

TVRDÉ BÍLÉ
(HARD WHITE)

TVRDÉ HNĚDÉ
(HARD BROWN)

PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Zboží můžeme řadit do několika **technologických skupin**.
Jaké technologické skupiny znáte a jaké zboží do nich řadíme?

AROMATICKY
AGRESIVNÍ

ABSORBUJÍCÍ
PACHY

VYŽADUJÍCÍ SPECIÁLNÍ
KLIMATICKÉ PODMÍNKY

PODLÉHAJÍCÍ
BEZPEČNOSTNÍM
PŘEDPISŮM

VYŽADUJÍCÍ ZVLÁSTNÍ
ZPŮSOB MANIPULACE,
DOPRAVY

Vysvětlete pojem „**zásada dovoleného sousedství**“.

Tato zásada v praxi znamená, že například **zboží aromaticky agresivní nemůžeme ukládat a vystavovat hned vedle zboží, které snadno pohlcuje pachy**, aby nedošlo k poškození jeho užité hodnoty.





TÝMOVÉ CVIČENÍ

ZADÁNÍ TÝMOVÉHO CVIČENÍ

Představte si, že jste manažerem nově vytvářené prodejny se smíšeným zbožím na venkově. Vaším prvním úkolem je **navrhnout rozložení zboží na prodejně**. Víte, že rozdělení zboží do technologických skupin je nezbytné pro praktickou aplikaci zásady uložení zboží, známé jako „**zásada dovoleného sousedství**“.

Na tento úkol máte **25 minut**. Tým cca 2 – 4 studenti. Soubor s dispozičním řešením, do kterého budete navrhovat rozložení zboží máte v chatu – stáhněte si jej k sobě do PC. 😊

Vaše úkoly:

- 1) Do dispozičního řešení prodejny **rozložte jednotlivé sortimentní skupiny zboží** tak, aby odpovídaly **zásadě uložení zboží** (určete také technologické skupiny zboží).
- 2) Připravte si **argumentaci**, proč jste zboží rozložili po prodejně tak, jak jste zakreslili. Přihlédněte také k frekvenci poptávky a rozdělte zboží do tří známých skupin (zboží základní, časté, občasné poptávky)
- 3) Na závěr napište **o jaký sortiment z pohledu jeho šířky a hloubky** se jedná, když víte, že průměrná hloubka sortimentu je 3?



VYHODNOCENÍ CVIČENÍ

VYHODNOCENÍ TÝMOVÉHO CVIČENÍ



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- 1) **Nasdílejte** svoje dispoziční řešení a **vysvětlete**, proč jste zboží rozložili po prodejně tak, jak jste zakreslili.
 - 2) Jaké **technologické skupiny** zboží v prodejně máte?
 - 3) Vyskytuje se ve Vaší prodejně zboží základní, časté a občasné poptávky? Rozložili jste sortimentní skupiny zboží dle této **frekvence**?
 - 4) O jaký sortiment z pohledu jeho **šířky a hloubky** se jedná?
-

INFORMACE K PŘÍŠTÍMU SEMINÁŘI



SLEZSKÁ
UNIVERZITA

- Na příštím semináři budete vypracovávat týmový úkol, ve kterém budete vytvářet návrh dispozičního řešení vhodný vzhledem k vybrané formě prodeje. V týmu mohou být 2 – 4 studenti.
- Za vypracování můžete v rámci semináře získat **2 body**, dle kvality zpracování.

1. Z přednášky si proto na příští seminář zopakujte problematiku věnující se **dispozičnímu řešení, mechanizačním prostředkům a formám prodeje.**



Na příští seminář není žádný domácí úkol 😊



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost

