

Základy ekonomiky maloobchodního prodeje



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

Ing. Radka Bauerová, Ph.D.

Seminář č. 11

4. a 6. 5. 2021

CÍL SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Procvičení si základních znalostí z oblasti plánování prodeje, řízení a plánování zásob včetně výběru sortimentu – **možnost získání 1 bodu**
2. Procvičení výpočtu plánu prodeje, zásob a způsobu výběru sortimentu



PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Proč je **plánování** důležité pro prodejnu?

Prodejní cena zboží se skládá ze dvou atributů. Kterých?

Jaké náklady může zahrnovat **obchodní přírážka**?

- Zisk obchodníka
- Provozní náklady
 - Personální náklady
 - Nájem
 - Propagační režie
 - Ztráty z prodeje
 - Daně
 - Balící materiál
 - Energie



PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Odhad plánu prodeje pro novou prodejnu

Vypočtete odhad plánu prodeje pro novou prodejnu, která by měla prodávat v převažující míře oděvy. Prodejna bude umístěna v Orlové, kde žije cca **28 735 obyvatel** (údaj za rok 2020). Momentálně zde existuje cca 1 prodejna přibližně stejné velikosti. Dá se očekávat, že cca **40% obyvatel** bude stále nakupovat oděvy v Ostravě, kam dojíždí za zaměstnáním.

K dispozici máte tyto další údaje:

$$IKS = 0,863$$

$$V_o = 6\,800 \text{ Kč na 1 obyvatele/rok}$$



PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY

Výpočet odhadu plánu prodeje pro novou prodejnu oděvů v Orlové:

Výpočet dle vzorce $MOt = OIk * Vo * IMR * IKS$

$$MOt = 28\,735 * 6\,800 * 0,6 * 0,863$$

$$MOt = 101\,177\,084,4 \text{ Kč}$$

Odpověď:

Jelikož v dané lokalitě existuje ještě jedna prodejna, tak se odhad plánu prodeje pohybuje na úrovni ½, což zhruba představuje **50,6 mil. Kč za rok**.

- Pro počátek podnikání je vhodné ještě **odhad snížit**. Navíc je vhodné **vyhodnotit i demografickou strukturu potenciálních zákazníků**, to znamená, kdo v ní převažuje, zda důchodci, rodiny bez dětí či s dětmi, protože jejich výdaj se bude lišit. Vzhledem k odhadu prodeje je třeba také **zhodnotit**, zda se nám investice do zřízení nové prodejny vzhledem k dosahovanému prodeji vrátí.

PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Odhad plánu prodeje pro novou prodejnu

Vypočtete odhad plánu prodeje pro novou prodejnu, která by měla prodávat v převažující míře potraviny. Prodejna bude umístěna ve městě, kde žije cca 40 000 **obyvatel**. Momentálně zde existuje cca 6 prodejen přibližně stejné velikosti. Dá se očekávat, že cca **20% obyvatel** bude stále nakupovat oděvy v jiném místě, než v místě bydliště, kam dojíždí za zaměstnáním.

K dispozici máte tyto další údaje:

$$IKS = 0,9$$

$$V_0 = 48\,000 \text{ Kč na } 1 \text{ obyvatele/rok}$$



PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY

Výpočet odhadu plánu prodeje pro novou prodejnu potravin:

Výpočet dle vzorce $MOt = Olk * Vo * IMR * IKS$

$$MOt = 40\ 000 * 48\ 000 * 0,8 * 0,9$$

$$MOt = 1\ 382\ 400\ 000\ Kč$$

Odpověď:

Jelikož v dané lokalitě existuje ještě jedna prodejna, tak se odhad plánu prodeje pohybuje na úrovni 1/7, což zhruba představuje **197,5 mil. Kč za rok**.

- Pro počátek podnikání je vhodné ještě **odhad snížit**. Navíc je vhodné **vyhodnotit i demografickou strukturu potenciálních zákazníků**, to znamená, kdo v ní převažuje, zda důchodci, rodiny bez dětí či s dětmi, protože jejich výdaj se bude lišit. Vzhledem k odhadu prodeje je třeba také **zhodnotit**, zda se nám investice do zřízení nové prodejny vzhledem k dosahovanému prodeji vrátí.

PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Odhad plánu prodeje pro novou prodejnu

Vypočtete odhad plánu prodeje pro novou prodejnu, která by měla prodávat v převažující míře drogerii. Prodejna bude umístěna ve městě, kde žije cca **15 000 obyvatel**. Momentálně zde existují cca 2 prodejny přibližně stejné velikosti. Dá se očekávat, že cca **30% obyvatel** bude stále nakupovat oděvy v jiném místě, než v místě bydliště, kam dojíždí za zaměstnáním.

K dispozici máte tyto další údaje:

$$IKS = 0,9$$

$$V_0 = 15\,000 \text{ Kč na } 1 \text{ obyvatele/rok}$$



PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY

Výpočet odhadu plánu prodeje pro novou prodejnu potravin:

Výpočet dle vzorce $MOt = Olk * Vo * IMR * IKS$

$$MOt = 15\ 000 * 15\ 000 * 0,7 * 0,9$$

$$MOt = 141\ 750\ 000\ \text{Kč}$$

Odpověď:

Jelikož v dané lokalitě existuje ještě jedna prodejna, tak se odhad plánu prodeje pohybuje na úrovni 1/3, což zhruba představuje **47,3 mil. Kč za rok**.

- Pro počátek podnikání je vhodné ještě **odhad snížit**. Navíc je vhodné **vyhodnotit i demografickou strukturu potenciálních zákazníků**, to znamená, kdo v ní převažuje, zda důchodci, rodiny bez dětí či s dětmi, protože jejich výdaj se bude lišit. Vzhledem k odhadu prodeje je třeba také **zhodnotit**, zda se nám investice do zřízení nové prodejny vzhledem k dosahovanému prodeji vrátí.

PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Vypočtete výši základní zásoby a celkovou hodnotu zboží potřebného na realizaci plánu majitele prodejny, který chce mít příští rok tržby ve výši cca 10 mil. Kč. Roční obrátka zásob má hodnotu 5. Použijte metodu základní zásoby.

I. Výpočet průměrné zásoby: $OB = O / \varnothing Z \rightarrow \varnothing Z = O / OB$

$$\varnothing Z = 10\,000\,000 / 5 = 2\,000\,000 \text{ Kč}$$

II. Výpočet průměrné měsíční tržby: $\varnothing O = 10\,000\,000 / 12 = 833\,333 \text{ Kč}$

III. Výpočet ukazatele základní zásoby = $Z_{\min} = \varnothing Z - \varnothing O$

$$Z_{\min} = 2\,000\,000 - 833\,333 = 1\,166\,667 \text{ Kč}$$

IV. Výpočet počáteční měsíční zásoby (PMZ) – je nutné znát odhad měsíčních tržeb

Odpověď: majitel při dané obrátce a plánovaných tržbách potřebuje udržovat základní zásobu ve výši 1 166 667 Kč. Na realizaci plánu tedy potřebuje zajistit zboží za ??? Kč.

PROCENTUÁLNÍ PODÍLY V JEDNOTLIVÝCH MĚSÍCÍCH

Pro úplnost příkladu odhadujeme měsíční tržby pro výpočet počáteční měsíční zásoby (PMZ) následovně:

Měsíc	Podíl tržeb %	Měsíc	Podíl tržeb %
Leden	5	Červenec	13
Únor	5,5	Srpen	11
Březen	6,7	Září	9
Duben	8	Říjen	7
Květen	9	Listopad	7
Červen	12	Prosinec	6,8

PŘEVOD PLÁNU NA JEDNOTLIVÉ MĚSÍCE

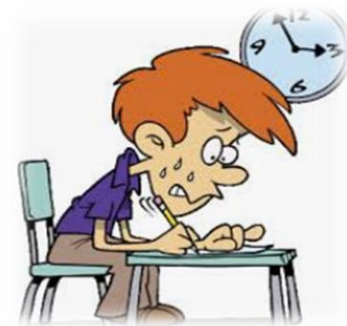
Prvním krokem je převod plánu 10 000 000 Kč na jednotlivé měsíce podle procentuálního podílu tržeb v jednotlivých měsících, čímž získáme tyto údaje:

Měsíc	Podíl tržeb v Kč	Měsíc	Podíl tržeb v Kč
Leden	500 000	Červenec	1 300 000
Únor	550 000	Srpen	1 100 000
Březen	670 000	Září	900 000
Duben	800 000	Říjen	700 000
Květen	900 000	Listopad	700 000
Červen	1 200 000	Prosinec	680 000

VÝPOČET POČÁTEČNÍ MĚSÍČNÍ ZÁSoby (PMZ)

Posledním krokem je výpočet PMZ součtem minimální zásoby a očekávané měsíční tržby:

Měsíc	Podíl tržeb v Kč	Měsíc	Podíl tržeb v Kč
Leden	1 666 667	Červenec	2 466 667
Únor	1 716 667	Srpen	2 266 667
Březen	1 836 667	Září	2 066 667
Duben	1 966 667	Říjen	1 866 667
Květen	2 066 667	Listopad	1 866 667
Červen	2 366 667	Prosinec	1 846 667



Odpověď: majitel při dané obrátce a plánovaných tržbách potřebuje udržovat základní zásobu ve výši 1 166 667 Kč. Na realizaci plánu tedy potřebuje zajistit zboží za 11 166 667 Kč.

PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Co vypovídá podle teorie rozdělení zboží dle **analýzy ABC** následující tabulka o obchodníkovi a co byste mu doporučili?

Skupina	Podíl na tržbách v %	Podíl na počtu sortimentních druhů
A	80	10
B	15	40
C	5	50



DISKUZE K SEMINÁRNÍ PRÁCI



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Prezentace seminárních prací a diskuze k nim bude probíhat formou videokonference v **MS Teams**. Prezentace proběhnou **11. 5., 13. 5. a 20. 5.** dle harmonogramu, který je umístěný v IS ve složce semináře pod názvem „Seznam týmů“. Všechny týmy jsou povinné si vytvořit prezentaci v PowerPointu, ve které shrnou nejdůležitější body své SP a kterou po diskuzi následně nahrají do IS – odevzdávárna s názvem „Prezentace seminárních prací“

1. Délka prezentace v MS Teams je stanovena na **5 minut s následnou 5 minutovou diskuzí.**
2. Ve své prezentaci představíte vždy čtyři nejdůležitější body práce dle následujícího schématu.



DISKUZE K SEMINÁRNÍ PRÁCI



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Studenti ve své prezentaci představí svůj projekt maloobchodní jednotky, či jiné zvolené téma seminární práce následovně:

Projekt MOJ, či projekt fiktivní MOJ:

1. Důvod zvolení dané MOJ + nabízený sortiment zboží
2. Představení exteriéru MOJ
3. Představení interiéru MOJ
4. Návrhy a doporučení

Projekt e-shopu:

1. Důvod zvolení daného e-shopu + nabízený sortiment zboží
2. Cenové rozpětí, informace k platebním podmínkách a podmínkám dodání
3. Představení designu webové stránky
4. Návrhy a doporučení



DISKUZE K SEMINÁRNÍ PRÁCI



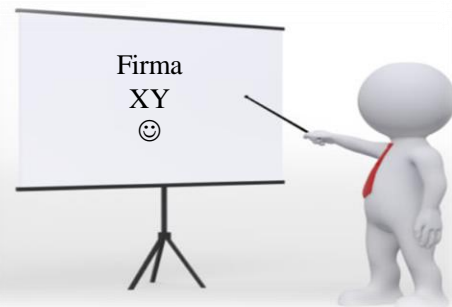
SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Téma maloobchodní firma XY a její postavení na trhu:

1. Důvod zvolení dané maloobchodní firmy
2. Představení obchodního sortimentu
3. Typy prodejen
4. Zajímavosti

Téma velkoobchodní firma XY a její postavení na trhu:

1. Důvod zvolení dané velkoobchodní firmy
2. Představení obchodního sortimentu
3. Typy používaných skladů
4. Zajímavosti



INFORMACE K PŘÍŠTÍMU SEMINÁŘI



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Tipy pro prezentování:

- V týmu si rozvrhněte role – kdo bude mít úvodní slovo, kdo bude mluvit konkrétní sekce
- V prezentaci stačí krátce shrnout ty nejdůležitější body, takže se naučte svou část nazpaměť
- Prezentaci si v týmu zkuste nanečisto, ať nevznikají při prezentaci hluchá místa, kdy nevíte, kdo kterou sekci má říkat a jestli už domluvil



Na příští seminář si připravte své prezentace v PowerPointu, nebo jiném softwaru, který preferujete ☺



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost

