

Strategie obchodních organizací



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Lucie Vavrušková,

Seminář č. 3

7. 3. 2023

CÍL SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Aplikovat teoretické znalosti z oblasti strategií obchodních organizací ve cvičeních a v případové studii
2. Posílit schopnost prezentace → výsledky případové studie



KTERÁ STRATEGIE VYSTIHUJE NÁSLEDUJÍCÍ KROKY SPOLEČNOSTI?



SLEZSKÁ
UNIVERZITA

Nejpoužívanější podnikatelské
strategie na úrovni obchodu:

A) DĚLEJ TO VE VELKÉM
(růst tržního podílu)

B) DĚLEJ TO NOVĚ (inovační)

**C) DĚLEJ TO, CO NA TRHU
CHYBÍ** (orientace na tržní
segment)

- Přechod od hotovostního placení na bezhotovostní – Dělej to nově
- Elektronický pohyb zboží – Dělej to ve velkém
- Zavedení samoobsluhy – Dělej to nově
- Provoz velkokapacitních prodejen - Dělej to ve velkém
- Prodej jedinečného produktu – Dělej to, co na trhu chybí
- Zavedení online prodeje potravin – Dělej to nově
- Standardizace obchodních operací – Dělej to ve velkém
- Zavedení ojedinělé služby na trhu – Dělej to, co na trhu chybí
- Zavedení čárových kódů pro řízení pohybu zboží v maloobchodě a velkoobchodě – Dělej to nově

PŘIŘAĎTE SPOLEČNOSTI K ODPOVÍDAJÍCÍM MEZINÁRODNÍM ROZVOJOVÝM STRATEGIÍM

Multinacionální strategie
Transnacionální strategie
Globální strategie



PŘÍPADOVÁ STUDIE - MEZINÁRODNÍ ROZVOJOVÉ STRATEGIE RETAILINGU



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Týmová práce: po 3 – 4 studentech
Předpokládaná časová náročnost:
➤ Zpracování: 25 minut

Za případovou studii můžete
získat **až 3 body** dle kvality
zpracování

V týmu si **přečtete případovou studii** konkretizovanou na společnost Globus. Následně **diskutujte možné odpovědi** z odpovědníku, do kterého **napište finální odpověď**, se kterou musí souhlasit všichni členové týmu. Odpovědník se **odevzdává po diskuzi**, která proběhne v posledních 10 minutách dnešního semináře.

V zadání studie máte dostupné nejnovější informace k dnešnímu dni. Avšak, jako manažeři rozhodující se o jednotlivých strategických krocích, byste si měli být schopní **dohledat vhodné sekundární zdroje**, které budete potřebovat pro zpracování úkolů (například při návrhu nového trhu, na který by se měla společnost začít orientovat). 😊

DISKUZE K PŘÍPADOVÉ STUDII



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Předpokládaná časová náročnost:

➤ 10 minut



Jakou **podnikatelskou strategii** uplatňuje společnost Globus Holding GmbH & Co.KG. (dále jen Globus)?



DISKUZE K PŘÍPADOVÉ STUDII



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Hypoteticky můžeme pro účely zopakování teorie nastínit situaci, že roste poptávka po suchém sortimentu. Jakou **strategii** by měla společnost Globus pro tento **sortiment** použít? Jmenujte tuto strategii a definujte kroky, které by společnost Globus měla provést.



DISKUZE K PŘÍPADOVÉ STUDII



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Navrhněte **nový trh**, na který by společnost Globus mohla vstoupit. Odůvodněte svůj návrh.

Jaké **způsoby vstupu na trh** by mohla společnost zvážit pro expanzi na Vámi navržený nový trh?
Zhodnoťte jejich výhody a nevýhody.



Jakou **mezinárodní rozvojovou strategii retailingu** společnost realizuje? Odůvodněte své tvrzení.





SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Máte dotazy?



Děkuji za pozornost

