

OBCHODNÍ OPERACE



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

Ing. Radka Bauerová, Ph.D.

Seminář č. 3

6. 3. 2024

CÍLE SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Pochopení zařazení obchodních operací v rámci marketingového mixu – dopracování z minulého semináře
2. Cvičení k osvojení si aplikace teoretických poznatků o obchodních zprostředkovatelích



MARKETINGOVÝ MIX OBCHODNÍKA – diskuze k zařazení obchodních operací do nástrojů marketingového mixu obchodníka



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Představte výsledky své týmové práce z minulé hodiny.

Varianta 1: Bylo rozhodnuto, že **provozní doba bufetu bude prodloužena o 2 hodiny**. Ovlivní tato situace ostatní nástroje marketingového mixu a jakým způsobem?

- Změna v procesech ovlivní → lidé, marketingová komunikace.
- Obchodní operace – aktualizace marketingových kanálů, přizpůsobení dodavatelského řetězce (doba zásobování), přizpůsobení pracovní směny zaměstnance.

Varianta 2: Bylo rozhodnuto, že **sortiment bude rozšířen o produkty zdravé výživy**. Ovlivní tato situace ostatní nástroje marketingového mixu a jakým způsobem? Jaké obchodní operace se s touto změnou pojí?

- Změna v produktu ovlivní → marketingová komunikace, cena, procesy.
- Obchodní operace – nákup produktu (vyhledání a výběr nových dodavatelů), přizpůsobení skladovacích a logistických procesů, přeorganizace prodejní plochy, monitorování a finanční analýza dopadů rozšíření sortimentu.



OBCHODNÍ ZPROSTŘEDKOVATELÉ

- cvičení k osvojení si aplikace teoretických poznatků



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Samostatný úkol
Čas: 15 minut

Každý, kdo zpracuje oba zadání obdrží 1 bod! 😊

1. **Rozhodněte u následujících situací, který typ obchodního zprostředkovatele je pro společnost nejvhodnější pro vyřízení obchodu:**
 - Společnost se snaží najít kupce pro své vytěžené lithium.
 - Společnost hledá někoho, kdo by se postaral o logistiku dodávek z Karviné do Karlových Varů.
 - Společnost se snaží získat co nejlepší nabídku pro svůj výrobek. Cena není pevně stanovena a lze prodat libovolný počet jednotek výrobku.
 - Společnost vyvinula nový cihlový materiál pro stavebnictví. Chce své zákazníky s tímto novým materiálem podrobně seznámit prostřednictvím vzorků.
2. Vyberte si **jednoho obchodního zprostředkovatele z těch**, které jste přiřadili v předcházející části cvičení a vysvětlete výhody a nevýhody jeho využití pro zprostředkování obchodní operace. Pokud se Vám to podaří, tak zkuste najít nějakou zajímavost o daném obchodním zprostředkování (např. jak moc se využívá v praxi, implementace nových technologií při procesu zprostředkování apod.).





SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost



Máte dotazy?

