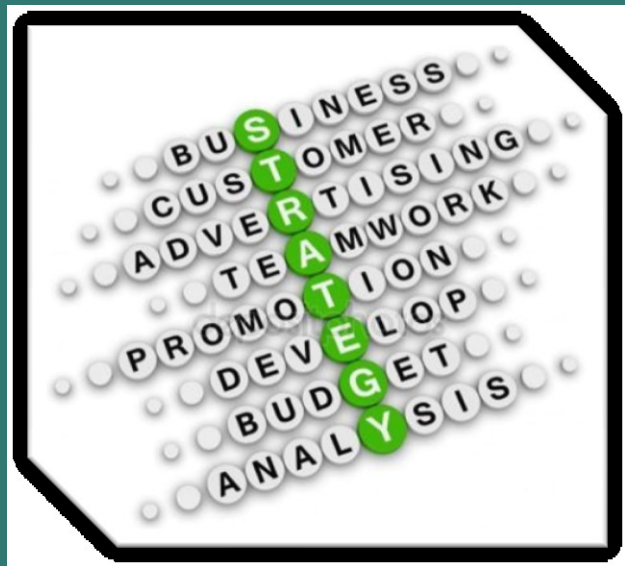


# Strategie obchodních organizací



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

**Ing. Radka Bauerová, Ph.D.**

Seminář č. 2

6. 10. 2020

# CÍL SEMINÁŘE

---



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KÁRVINĚ

1. Společně si projít výsledky cvičení z minulého semináře
  2. Aplikace teoretických znalostí při řešení úkolu orientovaného na obchodní strategie
  3. Aplikace teoretických znalostí z oblasti strategií obchodních organizací v případové studii
  4. Posílit schopnost prezentace ➔ výsledky případové studie
- 



# Cvičení: „Znám specifika maloobchodu v ČR“

Postup: Vytvořte skupinky cca 5 studentů. Pomocí brainstormingu se pokuste správně přiřadit dobové fotografie k vývojovým trendům v ČR a tyto trendy krátce specifikovat 😊

1. Období první republiky
2. CPE
3. Atomizace tuzemského obchodu
4. Internacionalizace a koncentrace
5. Konsolidace trhu



Využijte také sekundární zdroje a zkuste ke každému období přiřadit nějaké zajímavosti z oblasti maloobchodu.

A)





# B)

V tomto období vstupují na český trh první mezinárodní řetězce, které jsou nositeli obecných vývojových trendů. S nimi přicházejí první supermarkety, diskonty.





# D

V tomto období přicházejí na český trh další mezinárodní řetězce a s nimi první hypermarkety a nákupní centra.





# E)

V tomto období dochází poprvé k odchodu významných mezinárodních řetězců z českého trhu.





# Cvičení: „Znám specifika maloobchodu v ČR“ správné řešení

---

1. Období první republiky - C
  2. CPE - A
  3. Atomizace tuzemského obchodu - B
  4. Internacionalizace a koncentrace - D
  5. Konsolidace trhu - E
-

# Která strategie vystihuje následující kroky společnosti?

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



Globální strategie



Multinacionální  
strategie



Transnacionální  
strategie



Transnacionální  
strategie



Globální strategie



Transnacionální  
strategie

## ÚKOL NA PŘÍŠTÍ SEMINÁŘ



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Na příští seminář vypracujte případovou studii – „Globus - mezinárodní rozvojové strategie retailingu“, jejíž zpracování zašlete e-mailem **nejpozději v pondělí 12. 10. 2020**. Případová studie je k dispozici v IS a v Moodlu.

- Za zpracování této studie je možné získat **1 bonusový bod**, pokud bude zpracování správné.
- Studii můžete zpracovávat **samostatně**, nebo v týmech po **2 – 3 studentech**.
- Na dalším semináři se dozvíte, jak měla vypadat **správně vypracovaná studie** a můžeme na toto téma rozvinout **diskuzi**.



# KONKRÉTNÍ ÚKOLY K PŘÍPADOVÉ STUDII „GLOBUS“



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA

1. Jakou **podnikatelskou strategii** uplatňuje společnost Globus Holding GmbH & Co.KG. (dále jen Globus)?
2. Vzhledem k růstu tržeb v maloobchodě (nejnovější data za červenec 2020 – sortimentní skupina: potraviny) můžeme předpokládat růst poptávky po určitém sortimentu v maloobchodě (potraviny), hypoteticky můžeme pro účely zopakování teorie nastínit situaci, že roste poptávka po trvanlivém sortimentu. Jakou strategii by měla společnost Globus pro tento sortiment použít? Jmenujte tuto strategii a definujte kroky, které by společnost Globus měla provést?
3. Navrhněte **nový trh**, na který by společnost Globus mohla vstoupit. Odůvodněte svůj návrh. Můžete své návrhy přizpůsobit také současné situaci na trhu spojené s působením pandemie onemocnění Covid-19.
4. Jaké **způsoby vstupu na trh** by mohla společnost zvážit pro expanzi na Vámi navržený nový trh? Zhodnoťte jejich výhody a nevýhody.
5. Jakou **mezinárodní rozvojovou strategii retailingu** společnost realizuje? Odůvodněte svá tvrzení.

Vzhledem k tomu, že máte jako manažeři v zadání studie dostupné informace pouze do roku 2016, tak je nutné, abyste si případné další informace, které budete potřebovat pro zpracování úkolů **sami vyhledali z dostupných sekundárních zdrojů**. 😊

# ODKAZ NA NAHRANÝ SEMINÁŘ

---



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

<https://web.microsoftstream.com/video/af67070b-582f-4155-8b07-ba7efa84eed4>

---



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

---

# Děkuji za pozornost

