
ODBYTOVÁ FUNKCE

realizace, prodej



ODBYT A HODNOTOVÝ ŘETĚZEC



Funkce odbytu

1. prostorová (umístovací)
2. časová
3. kvantitativní
4. kvalitativní
5. propagační (reklamní)
6. úvěrová
7. koordinační

.....

- 1. přeměna výrobního (dodavatelského) sortimentu na sortiment obchodní (odběratelský), tj. základní transformační činnost
- 2. překonání rozdílů mezi místem výroby (dodavatelem) a místem spotřeby (odběratelem), tj. prostorová funkce
- 3. překonání rozdílů mezi časem výroby (dodání) a časem nákupu zákazníka, tj. časová funkce
- 4. zajištění množství a kvality prodávané produkce (zde se mimo jiné promítají i otázky nákupu)
- 5. ovlivňování výroby a poptávky (tj. částečně i propagační funkce)
- 6. zajištění racionálních odbytových cest (logistika)
- 7. zajištění včasné úhrady dodavatelům. 3

„TOKY“ PŘI ODBYTOVÉ FUNKCI



- Fyzické
- Vlastnické
- Propagační
- Komunikační (jednání)
- Finanční (financování)
- Rizika
- Objednávání
- Plateb
- Zpětné (např. obalů, reklamací...)



Odbytové manažerské činnosti



- **plánování**
- **organizování**
- **přikazování**
- **koordinace**
- **motivování (tj. vedení lidí)**
- **evidence**
- **kontrola**
- **...metody, způsoby jednání...**



- **zdroj nákladů – objekt manažerských funkcí**

Odbyt a podnik



- o strategické cíle podniku
- o předmět odbytu



- o trh - zákazník
- o konkurence



- o vnitřní prostředí podniku (kompetence)
- o vazby s vnějším prostředím

Odbyt – spolu s ostatními funkcemi

A
D
M
I
N
I
S
T
R
A
T
I
V
A

+

- Co? – co se bude prodávat – nabídka/sortiment – šíře, hloubka...kvalita, množství, případně i značková politika
- Za co? - Cenotvorba + kupní a dodací podmínky
- Komu? - Vyhledávání a udržování a rozvíjení vztahů se zákazníky – segmenty, cílové skupiny
- Kde? – území/lokalita
- Kdy a co kdy? (sezónnost resp. frekvence poptávky, nabídky, cenové pohyby...)
- Kdo a jak? - Způsoby prodeje – vlastní zástupci versus „cizí“, spolu s dalšími partnery – distribuční kanál a **distribuční a komunikační politika**, logistika (skladování, vychystávání, kompletace, balení – práce s obaly, značení – signo – obalů, doprava a přeprava

VLASTNÍ NEBO
SMLUVNÍ

Např. vlastní VOO, vlastní MOO???

Odbyt a produkt



- Charakteristiky produktu (např. tzv. „technologické skupiny zboží – bezpečnostní, klimatické, manipulační... podmínky)
- Možnosti kombinace a komplementarity; substituovatelnosti
- Podmínky prodeje a spotřeby
- Inovace
- Možnosti snižování ceny
- Obaly
- PRŮVODNÍ DOKLADY, ZPŮSOB PŘEDÁVÁNÍ INFORMACÍ



- velikost zákazníka, pozice, geografické umístění, velikost a frekvence dodávek, předmět dodávky a charakteristiky dodávky, podíl zákazníka v portfoliu zákazníků, historie vztahu, solidnost zákazníka, míra spolupráce ...
- Znalost, pomoc, komunikace – poradenství, poskytování služeb – napříč podnikem? Outsourcovaných?...

ZÁKAZNÍK

- Přímý prodej
- Zprostředkovatelé - obchodní zástupce
 - obchodní makléř (z.)



VOO - dodávkový

- agenturní

- C&C

- regálový

- aukce (např. i květiny)

- burzy, tržiště

+ zásilkový prodej, automaty, internetový prodej,
teleshopping...

Zákazník a předmět odbytu (+ konkurence, trh, interní prostředí...)

- náklady, zisk – možnosti marží v dalších člancích řetězce – hledisko konečné ceny!!!, riziko, vlastní schopnosti a kompetence, hledisko kontroly, náročnost na znalosti a kompetence a možnosti distribučních článků (mohou být zákazníkem), nároky na a možnosti motivování, zákazníci zákazníků...

sklad

- Optimální využití skladu + účelné dispoziční řešení + optimalizace cesty produktů skladem
- Skladové technologie
- Personální obsazení skladu – náplň práce a rozdělení...
- Zpětné toky



ADMINISTRATIVA

DOPRAVA



zejména VNITROPODNIKOVÁ

- Doprava a manipulace s materiálem aj.....mezi pracoviisky
- Doprava a manipulace produktu k dalšímu distribučnímu článku
- Nakládka, vykládka, převoz, kontrola produktu a dokumentace
- Svoz prázdných obalů a vrácených produktů a manipulace včetně dokumentace
- Péče o vozový park – vlastní nebo smluvní?
- Práce řidičů a dalších pracovníků dopravy a manipulace – dispečink
- Optimalizace dopravy a přepravy . . .



Metody optimalizace, efektivity plánování...
ukazatele

Závěr

- Oblast odbytu – další témata:
 - kvalita
 - personální management
 - sdružování podniků