



PEDAGOGICKÁ FAKULTA  
Masarykova univerzita

# Provoz obchodu a služeb

jaro 2019

# Systematizace maloobchodních jednotek

- **podle druhu prodáváného zboží**
  - ✓ *potraviny*
  - ✓ *spotřební zboží*
  - ✓ *ostatním průmyslovým zbožím včetně stavebnin*
  - ✓ *Jiné*
- **podle způsobu inkasa plateb**
  - ✓ *za hotové*
  - ✓ *na úvěr*
- **podle způsobu prodeje**
  - ✓ *samoobslužný*
  - ✓ *pultový*

# Systematizace maloobchodních jednotek

## ■ podle velikosti prodejní plochy

- ✓ *drobné prodejní jednotky (do 400 m<sup>2</sup> prodejní plochy)*
- ✓ *supermarkety (400 – 2 500 m<sup>2</sup> prodejní plochy)*
- ✓ *hypermarkety (nad 2 500 m<sup>2</sup>)*
  - ❖ *typ A (2 500 - 5 000 m<sup>2</sup>)*
  - ❖ *typ B (5 000 - 7 500 m<sup>2</sup>)*
  - ❖ *typ C (7 500 - 10 000 m<sup>2</sup>)*
  - ❖ *typ D (nad 10 000 m<sup>2</sup>)*
- ✓ *Zvláštní místa zaujímají obchodní centra vybavená kromě obchodu veškerým doplňkovým zařízením, včetně pro využití volného času.*

# Systematizace maloobchodních jednotek

## ■ podle obchodních operací

- ✓ *obchod ve výrobě (odbytový sklad, přímý prodej, řemeslníci)*
- ✓ *velkoobchod*
- ✓ *maloobchod*
- ✓ *obchodní zástupce*
- ✓ *obchodní cestující*
- ✓ *obchodní makléř*
- ✓ *komisionář*
- ✓ *zasílatel (speditér)*
- ✓ *burzy*
- ✓ *aukce*
- ✓ *veletrhy*

# Obchodní kategorie

- **Prostředníci** představují obchodní firmy (činnosti), v plném slova smyslu obchodní. Jsou prostředníkem směny mezi prodávajícím a kupujícím z hlediska nabídky zboží, jeho dodání, vyúčtování, z hlediska plné odpovědnosti.
- **Zprostředkovatelé** vyhledávají trhy pro nákup nebo prodej a konkrétní partnery pro svého obchodního zákazníka, dojednávají podmínky, které by vyhovovaly oběma subjektům pro jednotlivé obchodní případy, organizují informovanost o zboží a podmínkách prodeje či jeho převedení. Svým způsobem jde o služby pro obchodní činnosti.

## Prostředníci

- **Velkoobchod** (wholesale)  
*je podnik (případně činnost) nakupující zboží ve velkém od výrobců a ve velkém i prodávající maloobchodníkům, pohostinským zařízením a drobným výrobcům (cukráři, lahůdkáři) - a to bez podstatné změny. Velkoobchod zboží většinou skladuje a rozváží odběratelům, vyskytují se však i dodávky traťové bez vlastního skladování a prodej menším odběratelům formou samoobsluhy (Cash and Carry). Do velkoobchodních činností se zahrnuje i stáčení vín a olejů, pražení a balení kávy, balení ovoce apod.*

# Prostředníci

- **Velkoobchod** (wholesale)
  - ✓ **výrobce - velkoobchodník**  
prodává převážně výrobky své produkce,  
kompletuje však sortiment i od jiných výrobců,  
aby byl dobře prodejným,
  - ✓ **velkoobchodník - dohotovitel**  
nakupované standardní zboží upravuje  
(módní doplněk, obal).

# Prostředníci

- **Maloobchod** (Retail)

*je podnik (nebo činnost) zahrnující nákup od velkoobchodu nebo od výrobce a jeho prodej bez dalšího zpracování konečnému spotřebiteli. Maloobchod vytváří vhodné seskupení zboží - prodejní sortiment, co do druhů, množství, kvality, cenových poloh, skladováním vytváří pohotovou prodejní zásobu, poskytuje informace o zboží, zajišťuje vhodnou formu prodeje a předává marketingové informace dodavatelům (přání spotřebitelů).*



# Prostředníci

## Maloobchod (Retail)

- ✓ **Obchod ve výrobě**  
*prodej svých výrobků přes odbytový sklad pro velkoobchodníky.*
- ✓ **Přímý prodej konečnému spotřebiteli**  
*prodej strojů a velkých investičních celků, drobný specializovaný sortimentu - zásilkový obchod a vlastní firemní prodejny.*
- ✓ **Prodej související s řemeslnou výrobou**  
*cukrářství, prodej zmrzliny, pekařství, uzenářství, klenotnictví apod. čerstvost a originalitu podporuje prosperitu tohoto projeje výrobců*
- ✓ **Obchod zemědělských výrobců**  
*vlastní prodej na lokálních trzích - ovoce a zelenina - prodej podnikům či družstvům potravinářského průmyslu.*



# Zprostředkovatelé

Nejobvyklejšími kategoriemi zprostředkovatelů v obchodních činnostech jsou:

- ✓ obchodní zástupce,
- ✓ obchodní cestující,
- ✓ obchodní zprostředkovatel (makléř),
- ✓ komisionář,
- ✓ zasilatel - speditér,
- ✓ burza,
- ✓ aukce,
- ✓ veletrhy.

# Zprostředkovatelé

## ■ Obchodní zástupce

*... je samostatný obchodní subjekt (jednotlivec s vlastní firmou nebo obchodní společnost), který pracuje jménem podniku, s nímž uzavřel smlouvu o obchodním zastoupení, a na jeho účet, tj. všechny výnosy i ztráty převádí na účet zastoupeného.*

*Činnost obchodního zástupce spočívá ve vyhledávání vhodných odběratelů, kterým předkládá při osobních návštěvách nebo písemně nabídky zboží spolu s katalogy, vzorky, ceníky a dalšími materiály vztahujícími se k prodeji zboží.*

# Zprostředkovatelé

## ■ Obchodní cestující

*... který je obchodním pracovníkem dodavatele, z jehož pověření a jehož jménem a na jehož účet a nebezpečí sjednává obchodní transakce - získává objednávky a poskytuje poradenské služby.*

*V některých aspektech je jeho činnost obdobná jako u obchodního zástupce - sleduje trh, konkurenci, platební schopnost zákazníků, umožňuje podniku rychlou reakci, přizpůsobení trhu.*

*Informuje zákazníky o nových výrobcích, pravidelně je navštěvuje a "pěstuje si je". Podává zaměstnavateli pravidelné zprávy.*

*Obchod buď jen zprostředkovává nebo i uzavírá. Na základě plné moci může i inkasovat. Zainteresován je většinou formou podílové mzdy. Není obchodní firmou.*

# Zprostředkovatelé

- Komisionář

*... prodává a nakupuje vlastním jménem na cizí účet různé komodity: zboží, cenné papíry.*

*Vzájemný vztah mezi komitentem a komisionářem je upraven tzv. komisionářskou smlouvou, další smlouva, např. kupní, pak je uzavírána mezi komisionářem a zákazníkem (komitent  $\Leftrightarrow$  komisionář  $\Leftrightarrow$  zákazník).*

# Zprostředkovatelé

- **Zasílatel (speditér)**

*... je typem komisionáře, který obstarává přepravu a související služby vlastním jménem na příkazcův účet.*

*Do náplně činnosti speditéra patří obstarávání přepravy zásilek, zajištění dopravních prostředků, koordinace přepravy zásilky na místo určení různými dopravními prostředky (dopravci), popř. zajištění skladování a překládání zásilek, obstarávání nutné péče o zásilky, obstarávání potřebných dokladů.*

*Velké speditérské firmy tyto činnosti nejen zprostředkovávají, ale samy je též zajišťují vlastními dopravními prostředky, vlastním jménem a na vlastní účet a nebezpečí. Stávají se i dopravci.*

# Zprostředkovatelé

- **Burzy**

*... jsou zvláštní formou organizace trhu, na kterém se ve velkém obchoduje s hromadným, zastupitelným a nepřítomným zbožím.*

*Typickými druhy burzovního zboží jsou zejména suroviny, ale též cenné papíry a devizy.*

*Burzy se organizují pod státní kontrolou, jako burzy charakteru všeobecně přístupných shromáždění i jako soukromé obchodní společnosti nebo jako podniky těchto společností.*

# Zprostředkovatelé

## ■ Aukce

*... jsou v podstatě veřejné dražby, na nichž se prodá zboží tomu, kdo nabídne vyšší cenu, jde tedy o jednostrannou soutěž kupujících.*

*Na rozdíl od burz je možno si zboží nebo alespoň vzorky prohlédnout.*

*Aukce mají většinou charakter velkoobchodní. Pořadatelé aukcí mohou být vlastníci zboží nebo jejich organizace, aukční společnosti, přístavní správy nebo státem pověřené organizace - agenti. Vedle přímých kontrahentů jednají na aukcích i zprostředkovatelé - dohodci. Kromě známého způsobu lze použít i tzv. zapisovací řízení. Zájemci dávají po prohlídce zboží písemné nabídky - akceptuje se cenově nejvýhodnější nabídka. Důvod této formy - vyloučit nepříznivý vliv při malé návštěvnosti aukce a obrana proti dohodě vydražitelů - kupců.*

*Maloobchodní charakter mají aukce starožitností, dražby zapomenutých předmětů apod.*



# Zprostředkovatelé

- Veletřhy

*... jsou tradiční kategorií obchodních činností. Slouží ke zprostředkování, i když právně do žádných obchodních vztahů s klienty nevstupují - vyjma nájmu (BVV - Brněnské veletřhy a výstavy).*

*Původně měly zbožový charakter s promptním prodejem vystaveného a nabízeného zboží.*

*V dalším vývoji jsou nahrazovány veletřhy vzorkovými (zbožovou funkci přebírají zbožové burzy).*

*Úlohou veletřhů je umožnit účastníkům seznámit se s vystavovanými vzorky a usnadnit tak realizaci obchodních transakcí.*

# Maloobchod mimo sít' prodejen

## Prodej v automatech

- ✓ ... představuje v ekonomicky vyspělých státech 1,3% až 1,6% všech maloobchodních prodejů.
- ✓ Výjimkou je Japonsko, kde se tento podíl odhaduje na 5-6%.
- ✓ Ve všech případech však jde o *doplňkový prodej* - často při seskupení několika typů automatů.
- ✓ Funkčně jde o doplňkové stravování (studené a teplé nápoje, cukrovinky a studené přesnídávky) a doplňkový prodej jednoduchého sortimentu.

# Maloobchod mimo sít' prodejen

## Přímý prodej

- ✓ ... odvozuje svůj název od „přímého kontaktu“ výrobce se zákazníkem.
- ✓ Prodej realizují prodejci, kteří přicházejí za zákazníkem do bytu. Z toho je patrné, že název není přesný, protože existuje prostředník - prodejce - a u velkých firem i 1-2 skladové články.
- ✓ Přesnější by zřejmě byl název „prodej v domácnostech“. Prodejci pořádají někdy setkání více rodin, stále se však snaží zachovat zdání rodinného prostředí. Určité skupině zákazníků tento prodej vyhovuje.
- ✓ Prodejce je adresná osoba, která vyřizuje i reklamace a pravidelně udržuje kontakt - o rodinu pečuje.

# Maloobchod mimo sít' prodejen

## Zásilkový obchod

- ✓ ... představuje „obchod na dálku“, kde spojovacím médiem je tradičně katalog a písemná objednávka.
- ✓ Klasické zásilkové obchody mají většinou rozsah plnosortimentních domů, většinou mají souběžně i prodejní jednotky.
- ✓ Oslovení odběratelů obstarávají obchodní zástupci; existuje stálá evidence zákazníků.
- ✓ V 90. letech se rozšířilo zřizování agentur - u drobných obchodníků, kteří mají část zboží zásilkového obchodu k prodeji, u ostatního zboží zprostředkují objednávku.

# Maloobchod mimo sít' prodejen

- **Elektronické podnikání (e-business)**
  - ✓ Zahrnuje celý komplex aktivit a vztahů podniku se svými partnery
  - ✓ *Tvorba poptávky po nabízeném zboží a službách*
  - ✓ *Efektivní a flexibilní způsob vzájemné a mnohostranné komunikace*
  - ✓ *Rychlé přijímání a vyřizování objednávek*
  - ✓ *Podpora prodeje, prodejních a poprodejních služeb*
- **Elektronický obchod (e-commerce)**
  - ✓ Realizuje se mezi dvěma podniky (B2B) nebo vůči spotřebiteli (B2C)
  - ✓ (B2B) - *elektronické zásobování (e-procurement)*
  - ✓ (B2B) - *elektronické tržiště (e-marketplace)*
  - ✓ (B2C) - *internetový obchod*

# Maloobchod mimo sít' prodejen

## Stánkový prodej

- ✓ je obecně chápán jako oživení nákupních možností, současně však i jako nekalá soutěž pro ostatní maloobchodníky
- ✓ jde hlavně o kvalitu zboží a o možnost reklamací. Na druhé straně je stánkový prodej s ohledem na minimální kapitálovou náročnost vhodný pro začínající obchodníky.

## Tržiště (trhy)

- ✓ *představují plochy se stánky (prodejními pulty), které si pronajímají individuální obchodníci.*



PEDAGOGICKÁ FAKULTA  
Masarykova univerzita

**Děkuji za pozornost!**

*Příjemný zbytek dne!*