

SYSTÉMOVÉ POJETÍ OBCHODNÍHO PROVOZU

- Řešení technologie
obchodního provozu II.



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

Ing. Lucie Vavrušková

Seminář č. 5

26. 10. 2023

CÍLE SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Procvičení znalostí získaných na přednášce k problematice systémového pojetí obchodního provozu II.
2. Osvojení si vypracování návrhu dispozičního řešení vzhledem k typu prodejny, empirickým zákonům dle Sharpa a vzhledem k probraným technologickým skupinám



KONTROLA TABULKY Z MINULÉHO SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA

Druh zboží	MEZINÁRODNÍ ČLENĚNÍ SORTIMENTU SPOTŘEBNÍHO ZBOŽÍ						TECHNOLOGICKÁ SKUPINA
	POTRAVINÁŘSKÉ ZBOŽÍ		NEPOTRAVINÁŘSKÉ ZBOŽÍ				
	Suchý sortiment	Rychle se kazící sortiment	Měkké	Tvrdé	Bílé	Hnědé	*
Jablka Granny Smith		x					Aromaticky agresivní
Jahodový mléčný nápoj		x					Vyžadující spec. klimatické podmínky + absorbující pachy
Králičí maso – pult. prodej		x					Vyžadující spec. klimatické podmínky
Sůl	x						Absorbující pachy
Lněný olej	x						Náročné na manipulaci -?
Exotické ovoce		x					Aromaticky agresivní
Stůl z borovice				x			Náročné na manipulaci
Prášek na praní				x			Aromaticky agresivní
Parfémy				x			Aromaticky agresivní
Krmivo pro kočky	x						Aromaticky agresivní
Kakao	x						Absorbující pachy
Bílá čokoláda	x						Absorbující pachy
Rádio na baterky						x	Náročné na manipulaci
Smart televize						x	Náročné na manipulaci
Likéry	x						Náročné na manipulaci
Kotníkové boty			x				Kožené – Absorbující pachy

PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Již na minulém semináři jsme si zopakovali, že zboží můžeme řadit do několika **technologických skupin**.

Jaké technologické skupiny znáte a jaké zboží do nich řadíme?

AROMATICKY
AGRESIVNÍ

ABSORBUJÍCÍ
PACHY

VYŽADUJÍCÍ SPECIÁLNÍ
KLIMATICKÉ PODMÍNKY

PODLÉHAJÍCÍ
BEZPEČNOSTNÍM
PŘEDPISŮM

VYŽADUJÍCÍ ZVLÁSTNÍ
ZPŮSOB MANIPULACE,
DOPRAVY

Vysvětlete pojem „zásada dovoleného sousedství“.

Tato zásada v praxi znamená, že například **zboží aromaticky agresivní nemůžeme** ukládat a vystavovat hned **vedle zboží, které snadno pohlcuje pachy**, aby nedošlo k poškození jeho užitné hodnoty.



PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Jak byste **definovali** dispoziční řešení?

Jedná se o **racionální** (účelné a přehledné) **prostorové uspořádání hmotných prostředků** obchodní činnosti (neboli v prodejní místnosti).



Co obsahuje analýza dispozičního řešení?

Strukturu ploch, potřebnou velikost ploch, návaznost ploch, využití ploch.



PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY

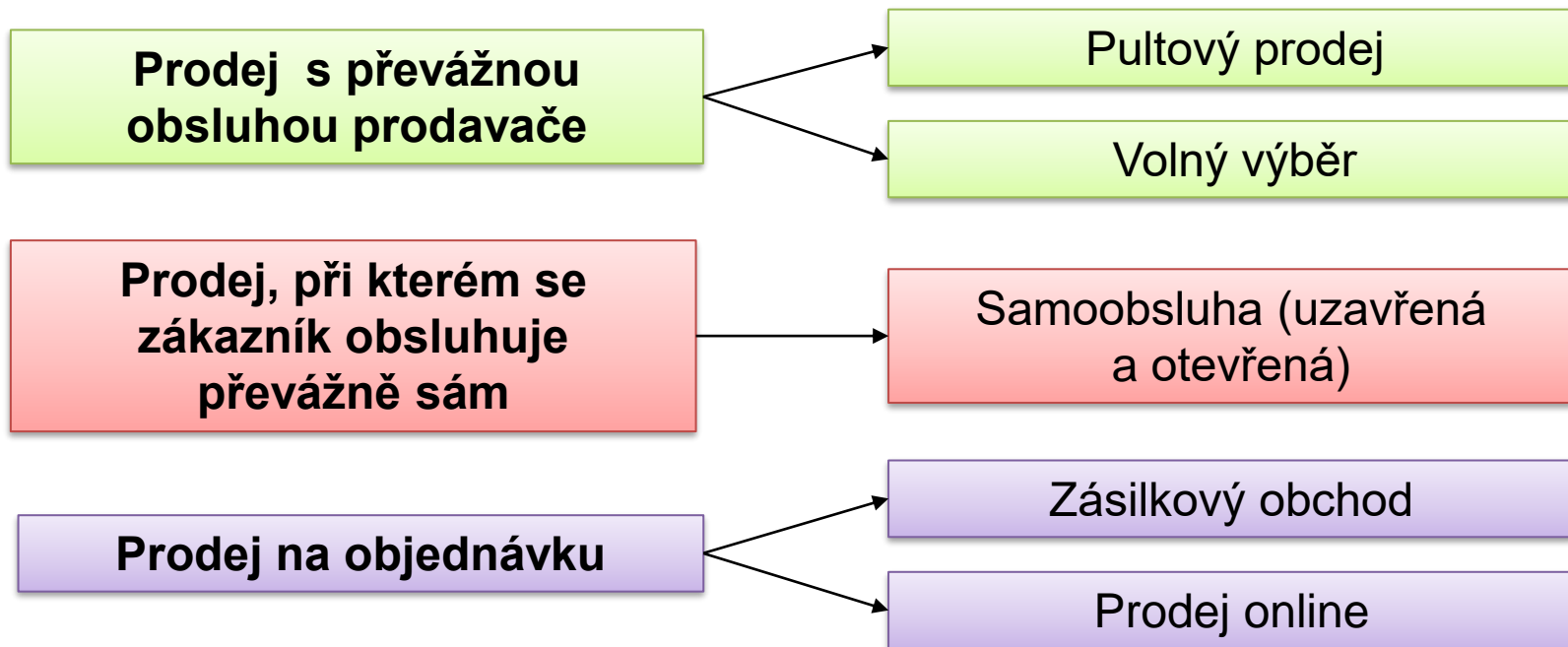
K jednotlivým skupinám **mechanizačních prostředků** přiřad'te odpovídající zařízení:

- | | |
|---------------------------|--|
| 1. Manipulační prostředky | B) vysokozdvížné vozíky, jeřáby |
| 2. Dopravní prostředky | C) vysokozdvížné vozíky, dopravníky a pásy, skluzy, výtahy |
| 3. Skladovací prostředky | A) skladové regály, palety, mrazící box |
| 4. Prodejní prostředky | D) porcovací stroje, váhy, pokladny, vozíky, košíky |



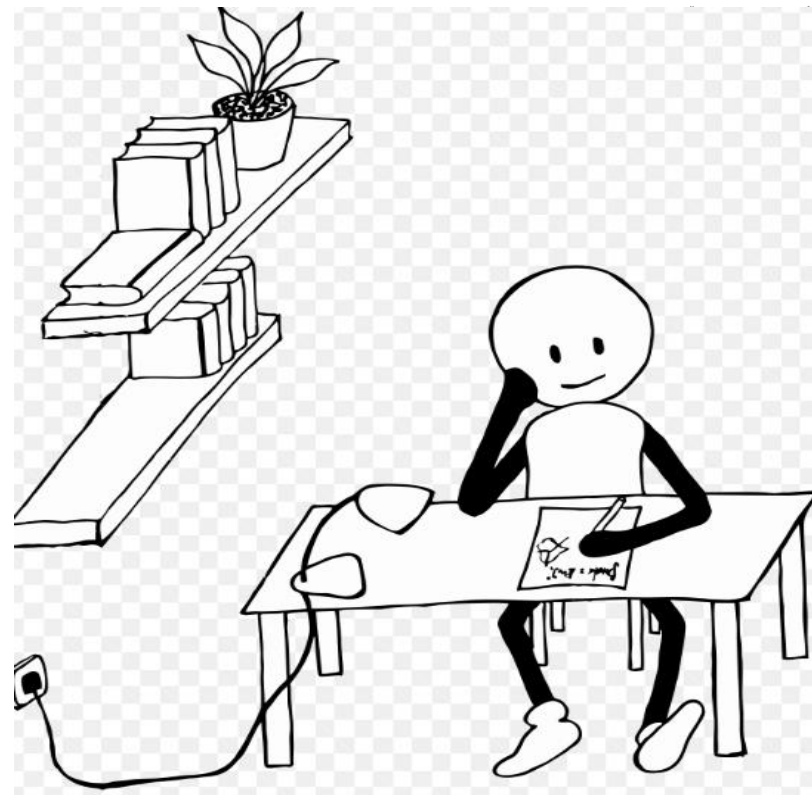
PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY

Jaké formy prodeje znáte?



CVIČENÍ: URČOVÁNÍ FOREM PRODEJE

O jakou formu prodeje se
jedná na následujících
obrázcích?



Jaká forma prodeje je zobrazena na následujícím obrázku?



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1)



Jaká forma prodeje je zobrazena na následujícím obrázku?



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

2)



Jaká forma prodeje je zobrazena na následujícím obrázku?



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

3)



Jaká forma prodeje je zobrazena na následujícím obrázku?

4)



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1) PRODEJ S PŘEVÁŽNOU OBSLUHOU
PRODAVAČE: PULTOVÝ PRODEJ



2) PRODEJ S PŘEVÁŽNOU OBSLUHOU
PRODAVAČE: VOLNÝ PRODEJ



3) PRODEJ PŘI KTERÉM SE ZÁKAZNÍK
OBSLUHUJE PŘEVÁŽNĚ SÁM: SAMOOBSLUHA



4) PRODEJ NA OBJEDNÁVKU: INTERNETOVÝ
OBCHOD



TÝMOVÉ CVIČENÍ: Zásada dovoleného sousedství, dispoziční řešení a formy prodeje

Týmová práce: 2 – 4 studenti, možnost získat až **3 body dle kvality zpracování**

Termín odevzdání: na příštím semináři

Postup zpracování:

- Nejprve zpracujte první část, která je zaměřena na **praktickou aplikaci zásady dovoleného sousedství**.
- Poté si přečtete **tipy užitečné při zpracovávání dispozičního řešení a empirické zákony dle Sharpa (jsou součástí zadání)**. Na základě získaných poznatků zpracujte dispoziční řešení své prodejny.
- Do návrhu zakomponujte rozměry prodejny v procentuálním vyjádření: **hlavní prodejní plochy** (týkající se vstupního portálu, regálů a jiných nutných součástí), **pomocné plochy** (pokladní zóna, skladové zázemí, sociální zařízení zaměstnanců, WC, kuchyňka) a nezapomeňte tyto hlavní a pomocné plochy v nákresu vyznačit.
- Napište, **zda-li použijete ve své prodejně piktogramy a definujte jaké**.
- **Odůvodněte dispoziční řešení vzhledem k typu prodejny**



Zásada dovoleného susedství, dispoziční řešení prodejny a formy prodeje



INFORMACE K PŘÍŠTÍMU SEMINÁŘI



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Přinést si vypracované dnešní týmové úkoly.
2. Zopakovat si z přednášky základní prvky obchodního provozu. Konkrétně **podnikatelský plán, exteriér a interiér prodejny, strukturální a instrumentální znaky.**



Na příští seminář není žádný domácí úkol 😊



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost



PREZENTACE VÝSLEDKŮ



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- 1) Jaký typ prodejny jste zakreslovali?
- 2) V čem je Vaše dispoziční řešení charakteristické vzhledem k typu prodejny a co vše Vaše dispoziční řešení obsahuje?
- 3) Jaké jsou rozměry hlavní a pomocné plochy?
- 4) Použili jste piktogramy? Jaké?

