

## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

<b>Škola:</b>	<b>Střední škola obchodní, České Budějovice, Husova 9</b>
<b>Projekt MŠMT ČR:</b>	<b>EU PENÍZE ŠKOLÁM</b>
<b>Číslo projektu:</b>	<b>CZ.1.07/1.5.00/34.0536</b>
<b>Název projektu školy:</b>	<b>Výuka s ICT na SŠ obchodní České Budějovice</b>
<b>Šablona III/2:</b>	<b>Inovace a zkvalitnění výuky prostřednictvím ICT</b>
<b>Číslo šablony:</b>	VY_32_INOVACE_OBP_121
<b>Předmět:</b>	Obchodní provoz
<b>Tematický okruh:</b>	Prodejna
<b>Autor, spoluautor:</b>	Ing. Petr Mareš
<b>Název DUMu:</b>	Prodejna - charakteristika, úkoly, cíl
<b>Pořadové číslo DUMu:</b>	01
<b>Stručná anotace:</b>	
Prezentace obsahuje charakteristiku prodejny, její hlavní úkoly, cíle a způsoby dosažení zisku.	
<b>Ročník:</b>	2.
<b>Obor vzdělání:</b>	63-41-M/01 Ekonomika a podnikání
<b>Metodický pokyn:</b>	Prezentace v MS PowerPoint na podporu výkladu učitele, lze využít i k samostudiu.
<b>Výsledky vzdělávání:</b>	Žák uvede význam a cíle prodejny.
<b>Vytvořeno dne:</b>	10.7.2013
Pokud není uvedeno jinak, uvedený materiál je z vlastních zdrojů autora.	



# Prodejna - charakteristika, úkoly, cíl



# Prodejna

- Základní provozní jednotkou maloobchodu.
- Ziskové účelové zařízení, jehož hlavním úkolem je prodej zboží, včetně poskytování některých jednoduchých služeb.
- Prodej zboží je finální činností a předchází mu řada ostatních doprovodných činností, které s prodejem více či méně souvisejí (např. příjem zboží, skladování, příprava k prodeji).



# Prodejna může být:

- samostatným podnikatelským subjektem (tj. firma jednotlivce)
- součástí větší či menší obchodní firmy (družstva, obchodní společnosti)



# Úkoly prodejny

- Zajištění sortimentu zboží a jeho skladby v souladu se spotřebitelskou poptávkou a to v požadovaném sortimentu, množství a jakosti.
- Udržování užitné hodnoty zboží správným skladováním, ošetřováním.
- Vytvoření optimálních nákupních podmínek včetně rozsahu prodejní doby odpovídající požadavkům spotřebitele a nákupním zvyklostem.



# Úkoly prodejny

- Dodržování práv občanů vyplývajících z nákupu zboží, které jim zaručuje zákon o ochraně spotřebitele, obchodní zákoník, občanský zákoník a živnostenský zákon.
- Poskytování potřebných informací o zboží.
- Provádění průzkumu spotřebitelské poptávky.

# Cíl prodejny

- Dosažení zisku.
- **Výnosy > Náklady = Zisk**
- K naplnění tohoto cíle vedou dvě možnosti:
  - 1) snižování nákladů
  - 2) zvyšování výnosů



# Snižování nákladů

- Zlepšením organizace práce a tím snížení počtu pracovníků.
- Zaváděním moderních forem prodeje.
- Prodejem zboží s rychlou obrátkou.
- Správným skladováním zboží.
- Omezením škod na zboží.
- Úsporami energie, pohonných hmot apod.





# Zvyšování výnosů

- Představuje všechny možnosti zvyšování tržeb, např. sledováním vývoje spotřebitelské poptávky a podle něho včasným objednáním zboží v dostatečném množství, v žádaných druzích i kvalitě, prodejem sezónního zboží ve vyšší ceně, rozšířením služeb, účelnou propagací, reklamou apod.



# Cvičení

- Uveďte prodejny nacházející se v blízkém okolí Vašeho bydliště.



# Řešení

- Např. Billa, DM Drogerie, Řeznictví

## Použité zdroje:

NOVOTNÝ, M. *Obchodní provoz pro střední odborná učiliště*. 1. vyd. Praha: Fortuna, 2003. 223 s. ISBN: 80-7168-845-2.