

## 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>	<b>VY_32_INOVACE_OBP_124</b>
<b>Předmět:</b>	<b>Obchodní provoz</b>
<b>Tematický okruh:</b>	<b>Prodejna</b>
<b>Autor, spoluautor:</b>	<b>Ing. Petr Mareš</b>
<b>Název DUMu:</b>	<b>Dispoziční řešení prodejny</b>
<b>Pořadové číslo DUMu:</b>	<b>04</b>
<b>Stručná anotace:</b>	<b>Prezentace obsahuje základní typy dispozičních řešení prodejny a jejich charakteristiku.</b>
<b>Ročník:</b>	<b>2.</b>
<b>Obor vzdělání:</b>	<b>63-41-M/01 Ekonomika a podnikání</b>
<b>Metodický pokyn:</b>	<b>Prezentace v MS PowerPoint sloužící jako podpora výkladu nové látky, tento materiál lze využít i k samostudiu.</b>
<b>Výsledky vzdělávání:</b>	<b>Žák popíše dispoziční řešení prodejny prodejny.</b>
<b>Vytvořeno dne:</b>	<b>1.9.2013</b>
<b>Pokud není uvedeno jinak, uvedený materiál je z vlastních zdrojů autora.</b>	



# Dispoziční řešení prodejny



# Dispoziční řešení prodejny

- Dispozičním řešením myslíme účelné a přehledné prostorové uspořádání hmotných prostředků v prodejní místnosti.
- Dispoziční řešení prodejny ovlivňují:
  - předpokládaný maloobchodní obrat
  - struktura prodávaného zboží
  - forma prodeje
  - počet zaměstnanců



# Typy dispozičního řešení prodejny

- Úsekové uspořádání
- Souřadnicové uspořádání
- Volně otevřené uspořádání
- Klasické uspořádání
- Samoobslužné uspořádání



# Úsekové uspořádání

- Tzv. boutique.
- Prodej jednotlivých sortimentních skupin je uspořádán do samostatných více či méně uzavřených prodejních úseků.
- Často používané u luxusních sortimentů univerzálních i specializovaných prodejen.



# Souřadnicové uspořádání

- Nejčastěji používané v supermarketech, kde jsou použity přístěnné regály a středové gondoly.
- Obslužné úseky, například maso, lahůdky, cukrářské a pekařské výrobky jsou umístěny po obvodu prodejny.
- Zákazník má možnost prohlédnout si co nejvíce zboží.



# Volně otevřené uspořádání

- Je označováno jako volný výběr, kdy se zákazník může volně pohybovat po prodejně, nezávazně si prohlédnout celou nabídku prodejní místnosti.
- Může si vybírat dle vlastního rozhodnutí, nezávisle na pohybu a výběru ostatních zákazníků.
- Relativní nevýhodou je nižší využití plochy.
- Tohoto uspořádání se používá u nepotravinářského zboží, hlavně u oděvního zboží.



# Klasické uspořádání

- Tzv. pultový prodej.
- Toto uspořádání neumožňuje zákazníkovi přístup k uloženému zboží, ani prohlídku a manipulaci s ním.





# Samooobslužné uspořádaní

- Výstavní zařízení je uspořádáno rovnoběžně s bočními stěnami prodejny.
- Toto uspořádání vede zákazníka určitým směrem, čehož lze využít k určitému nasměrování nabídky zboží.
- Z hlediska podnikatelského je to výhodné, z hlediska zákazníka to může toto uspořádání vyvolat pocit omezenosti v rozhodování.



# Cvičení

- Charakterizujte dispoziční řečení prodejny nacházející se v blízkém okolí Vašeho bydliště, či prodejny, kde jste absolvovali praxi nebo brigádu.



# Řešení

- Např. Tesco – souřadnicové uspořádání

## Použité zdroje:

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

KAPLOVÁ, K. *Obchodní provoz pro střední odborná učiliště obor PRODAVAČ*. 1. vyd. Olomouc: Nakladatelství Olomouc, 2001. 147 s. ISBN: 80-7182-131-4.