

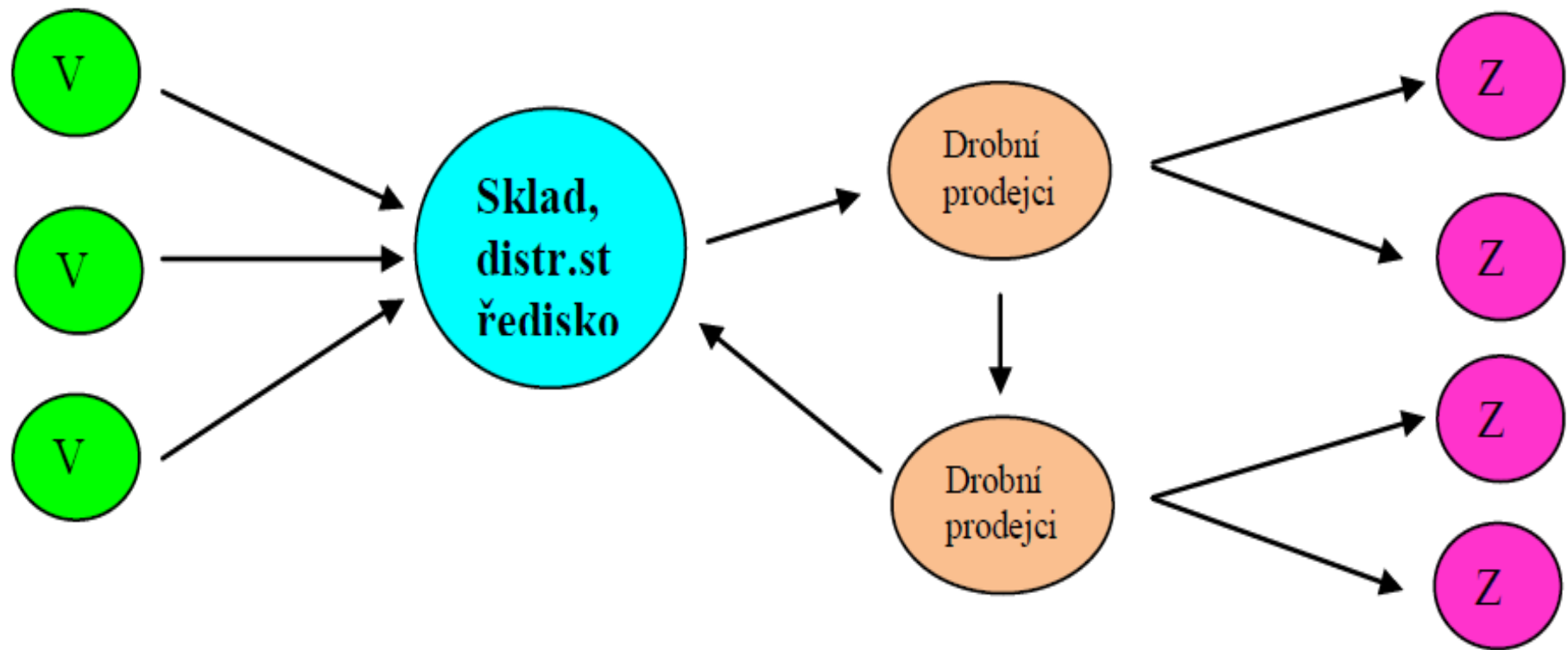
INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Škola:	Střední škola obchodní, České Budějovice, Husova 9
Projekt MŠMT ČR:	EU PENÍZE ŠKOLÁM
Číslo projektu:	CZ.1.07/1.5.00/34.0536
Název projektu školy:	Výuka s ICT na SŠ obchodní České Budějovice
Šablona III/2:	Inovace a zkvalitnění výuky prostřednictvím ICT
Číslo šablony:	VY_32_INOVACE_OBP_167
Předmět:	Obchodní provoz
Tematický okruh:	Obchodní logistika
Autor, spoluautor:	Ing. Kateřina Volfová
Název DUMu:	Distribuční systémy
Pořadové číslo DUMu:	07
Stručná anotace:	
Prezentace je zaměřena na problematiku distribučních systémů, jejich využití a funkce těchto systémů.	
Ročník:	3.
Obor vzdělání:	63-41-M/01 Ekonomika a podnikání
Metodický pokyn:	Prezentace v MS PowerPoint na podporu výkladu učitele, lze využít i k samostudiu
Výsledky vzdělávání:	Žák popisuje distribuční systémy, jejich využití a funkce.
Vytvořeno dne:	9.8. 2013
Pokud není uvedeno jinak, uvedený materiál je z vlastních zdrojů autora.	

Distribuční systémy

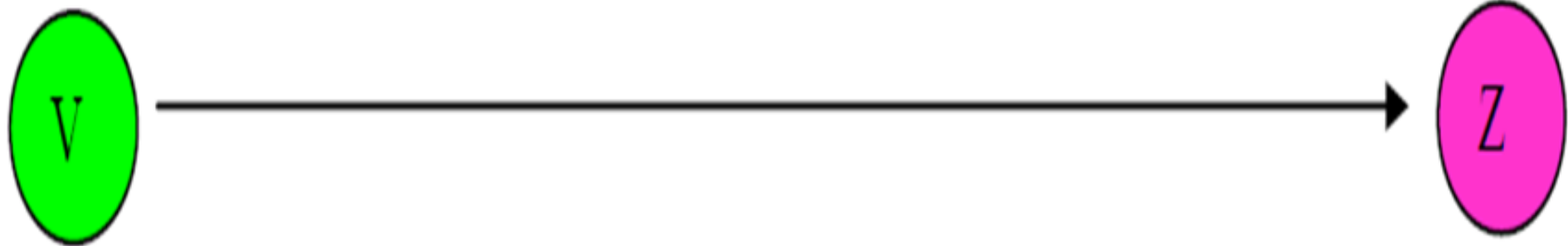
Cross-dock systém

- Pro vysoce obrátkové prodejce s velkým objemem materiálového toku
- Dodávky s krátkou dobou obratu přicházejí od mnoha výrobců do distribučního skladu, kde jsou roztríděny a sestaveny dle objednávek, kterým jsou dopraveny do obchodů
- Organizace činností zaměřena na co nejrychlejší tok materiálu a optimalizaci rozvozních cest a dopravních vozidel



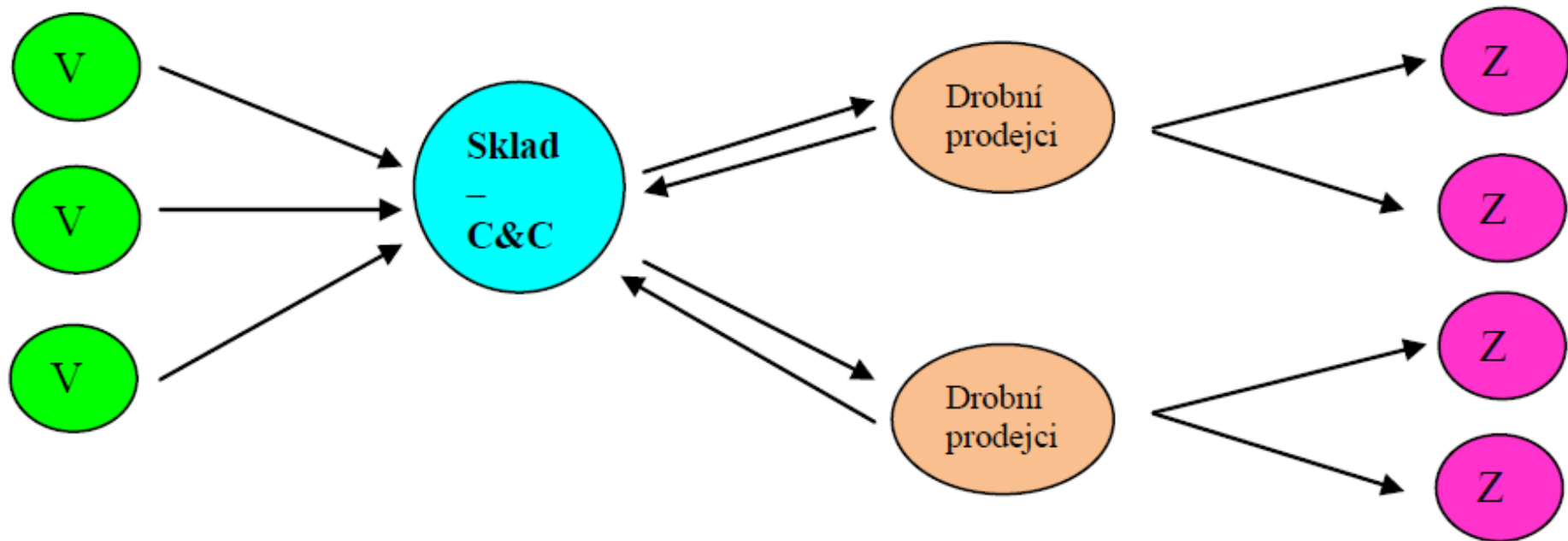
Klasický systém

- Od výrobců přímo k zákazníkům
- Používá se mezi výrobcí součástek, částí, dílů a konečným výrobcem, který provádí závěrečnou montáž (systém B2B)
- Výrobce je v přímém kontaktu se zákazníkem (efektivnější komunikace)



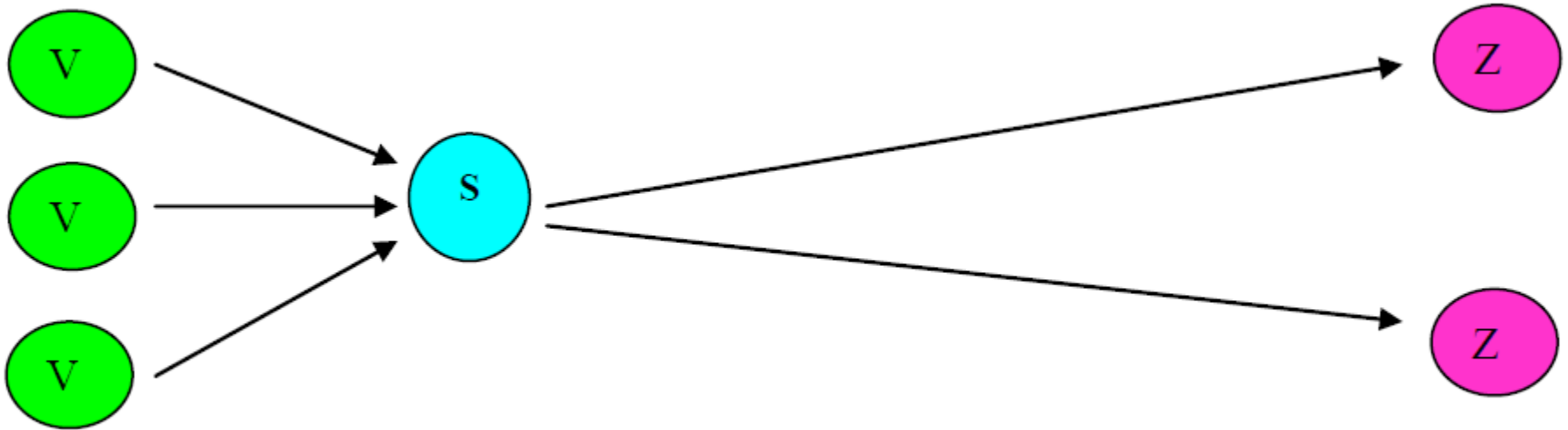
Cash and Carry

- Drobní prodejci si vybírají potřebné zboží v samoobslužném systému (cash and carry) a sami si ho odvezou.
- Neexistují zde objednávky na zboží, zákazníci se rozhodují až přímo na místě, co a kolik si koupí.
- Cena je nižší než u skladů
- Výhoda je okamžitá platba za vybrané zboží.



Prodej podle katalogu /internetu

- Kontakt se zákazníky je neosobní, zprostředkovaný katalogy v tištěné či elektronické podobě
- Tištěné katalogy jsou drahé a rychle zastarávají, neobsahují nově nabízené druhy zboží
- předpokladem úspěchu je použití elektronických médií



Funkce distribučních systémů

- 1) *Kompletace zboží (dárkové kazety)*
- 2) *Přeprava*
- 3) *Skladování*
- 4) *Manipulační práce (dodávání do polic)*
- 5) *Komunikační funkce (objednávky, informace mezi články)*
- 6) *Dokončení (utrhnutí nezralého =) v umělých podmínkách dozrává)*

Opakující otázky

1. Popište jednotlivé distribuční systémy.
2. Pokuste se do každého grafu distribučních systémů doplnit praktický příklad (název obchodu...)velkoobchodu, drobných prodejců apod.
3. Vyjmenujte faktory, které ovlivňují distribuční systémy.

Použité zdroje

- VANĚČEK, Drahoš. Logistika. 3. přeprac. vyd. České Budějovice: Jihočeská univerzita, 2008, 178 s. ISBN 978-807-3940-850.