



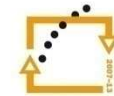
evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

# Marketing ve službách

## 1. ročník

**Učební obor: Kuchař - číšník**

## Distribuce (místo prodeje)

= pohyb zboží od výrobce ke spotřebiteli. Smyslem je zajistit, aby byl výrobek nabízen na správném místě a ve správném okamžiku.



## Distribuční cesty zprostředkovávají spojení mezi výrobcem a uživatelem. Mohou být:

- přímé (přímý kontakt výrobce a spotřebitele)



- nepřímé (mezi výrobcem a spotřebitelem vstupují distribuční mezičlánky)



## Typy distribučních mezičlánků

➤ prostředníci



➤ zprostředkovatelé



➤ podpůrné distribuční mezičlánky



*Každý mezičlánek v distribuci má vliv na konečnou cenu pro zákazníka - zvyšuje ji.*

# Distribuční cesty na spotřebitelských trzích

- výrobce – spotřebitel
- výrobce – maloobchod – spotřebitel
- výrobce – velkoobchod – spotřebitel

- výrobce- velkoobchod – maloobchod – spotřebitel
- výrobce – zprostředkovatel – velkoobchod – maloobchod – spotřebitel
- výrobce – velkoobchod – zprostředkovatel – maloobchod – spotřebitel

## Velkoobchod

nakupuje produkty za účelem jejich opětovného prodeje dalším hospodářským subjektům, obchodováním se zabývá ve velkém měřítku, není primárně určen pro jednotlivé osoby (koncového spotřebitele)



## Funkce velkoobchodu

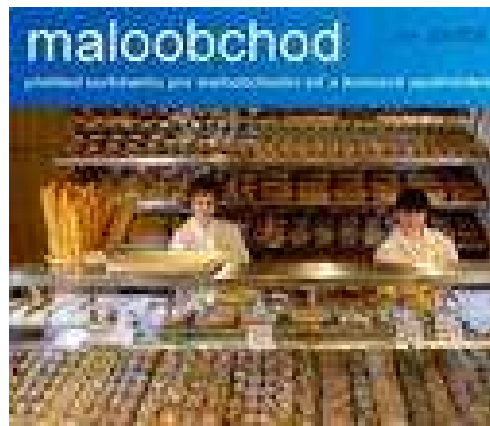
- vytváří široký obchodní sortiment od různých výrobců
- překlenuje časový nesoulad mezi výrobou a spotřebou
- vytváří zásoby v takovém rozsahu, aby byli odběratelé pružně zásobováni
- někdy poskytuje úvěry svým odběratelům
- je vlastníkem prodávaného zboží



- nese veškerá rizika (nákup, doprava, skladování)
- pomáhá při stimulaci prodeje (reklama, podpora prodeje...)
- podílí se na dohotovení zboží (dozrávání ovoce), dokončuje jeho prodejní formu (pražení buráků), balí zboží
- zajišťuje přepravu zboží
- poskytuje tržní informace týkající se poptávky, cen, konkurence výrobcům

## Maloobchod

veškeré činnosti zaměřené na prodej zboží  
konečnému spotřebiteli, je konečným článkem  
v distribučním řetězci



## Dle způsobu prodeje rozlišujeme

- pultový prodej – prodavač zákazníka obsluhuje
- samoobslužný prodej – zákazník se pohybuje po prodejně a obsluhuje se sám
- ambulantní prodej – stánky nebo pojízdná prodejna
- pochůzkový prodej – obchodní zástupci
- zásilkový prodej – zboží je doručeno poštou nebo přepravní společnostmi
- internetový prodej- elektronický obchod

## Typy maloobchodních jednotek

- prodejna se zbožím denní spotřeby
- specializované prodejny
- specializované velkoprodejny
- hobbymarket
- hypermarket
- diskontní prodejna
- obchodní centrum
- obchodní dům



evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

# Různé typy maloobchodních jednotek



## Distribuční strategie

- intenzivní (výrobek je dodáván každému distributorovi)
- selektivní (výběr distributorů ze strany výrobce)
- exkluzivní (výlučná distribuce s výhradním právem prodeje)



Zpracovala:  
Ing. Lenka Koudelková