



OBCHODNÉ PODNIKANIE

PODNIKATEĽSKÉ PRÍLEŽITOSTI V OBCHODE



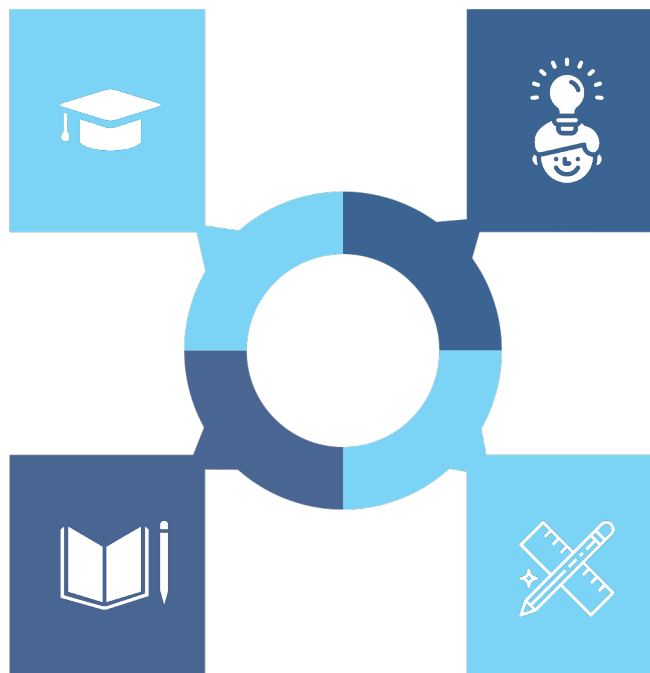
Obchod

Ekonomická teória

Obchod predstavuje ekonomickú aktivitu, ktorá zahŕňa nákup a predaj tovarov alebo služieb za účelom dosiahnutia zisku.

Legislatíva

Obchod je akt, čin, ktorým sa uskutočňuje, uzatvára kúpa alebo predaj.



P. Kotler

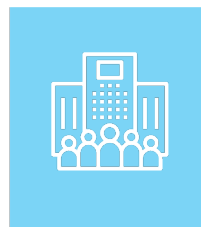
Obchod je proces vzájomnej interakcie medzi kupujúcim a predávajúcim, pri ktorom dochádza nielen k výmene tovaru či služieb, ale aj k psychologickým faktorom ovplyvňujúcim rozhodovanie, ako sú dôvera, emócie, vyjednávací schopnosti a vnímaná hodnota.

Funkčné hľadisko

Obchod je spojovacím článkom medzi rôznymi hospodárskymi odvetvami zameranými na uskutočňovanie obehu tovaru.

Typy obchodných činností

Prostředníci



Sprostredkovatelia



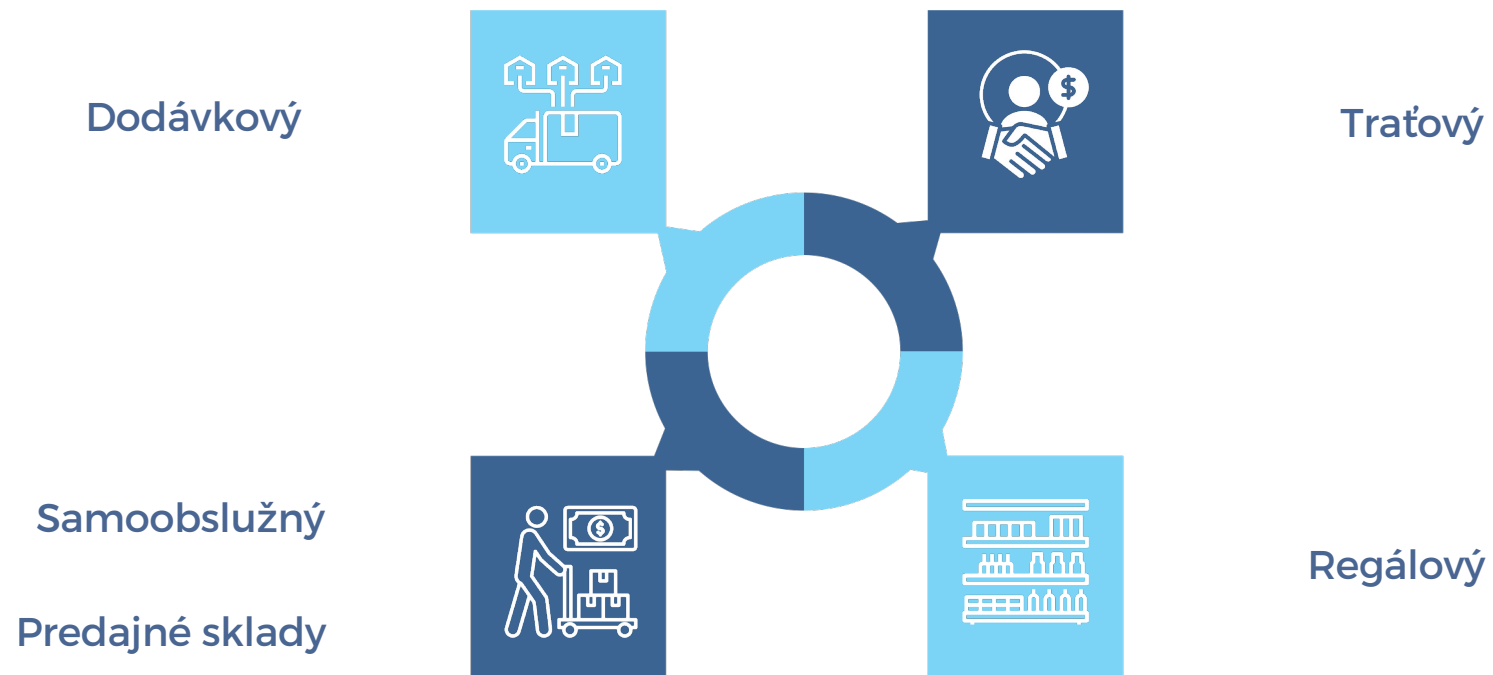
Maloobchod



Veľkoobchod



Veľkoobchod



Maloobchod



v sieti predajní

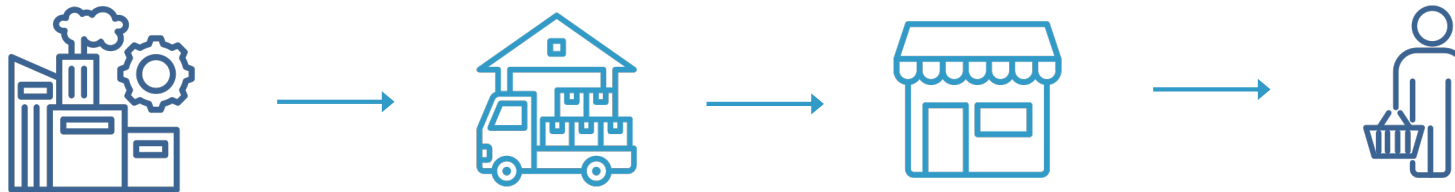


mimo siete predajní

Marketing



Transakčná teória

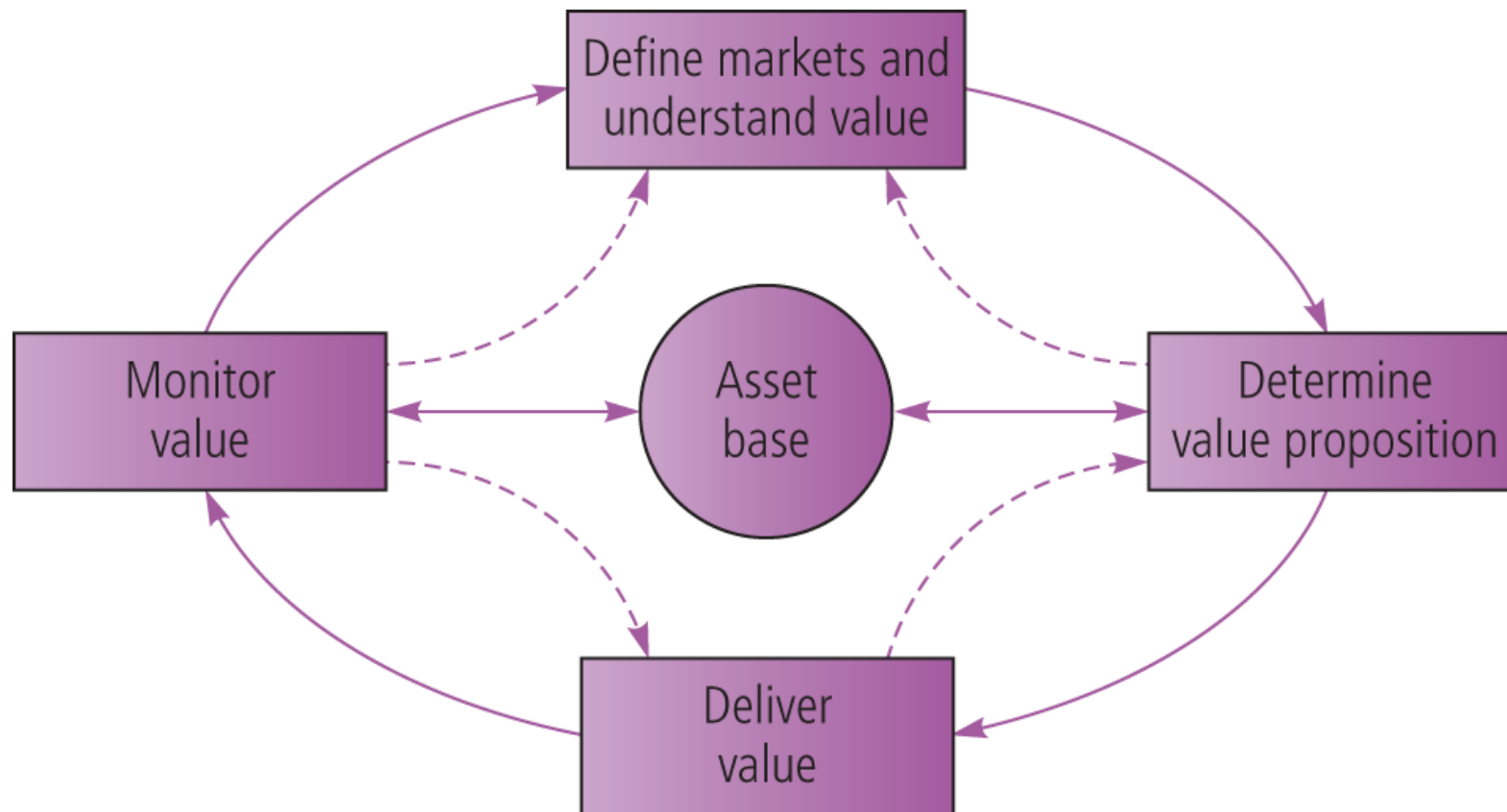


“Spotreba je jediným cieľom a účelom výroby”

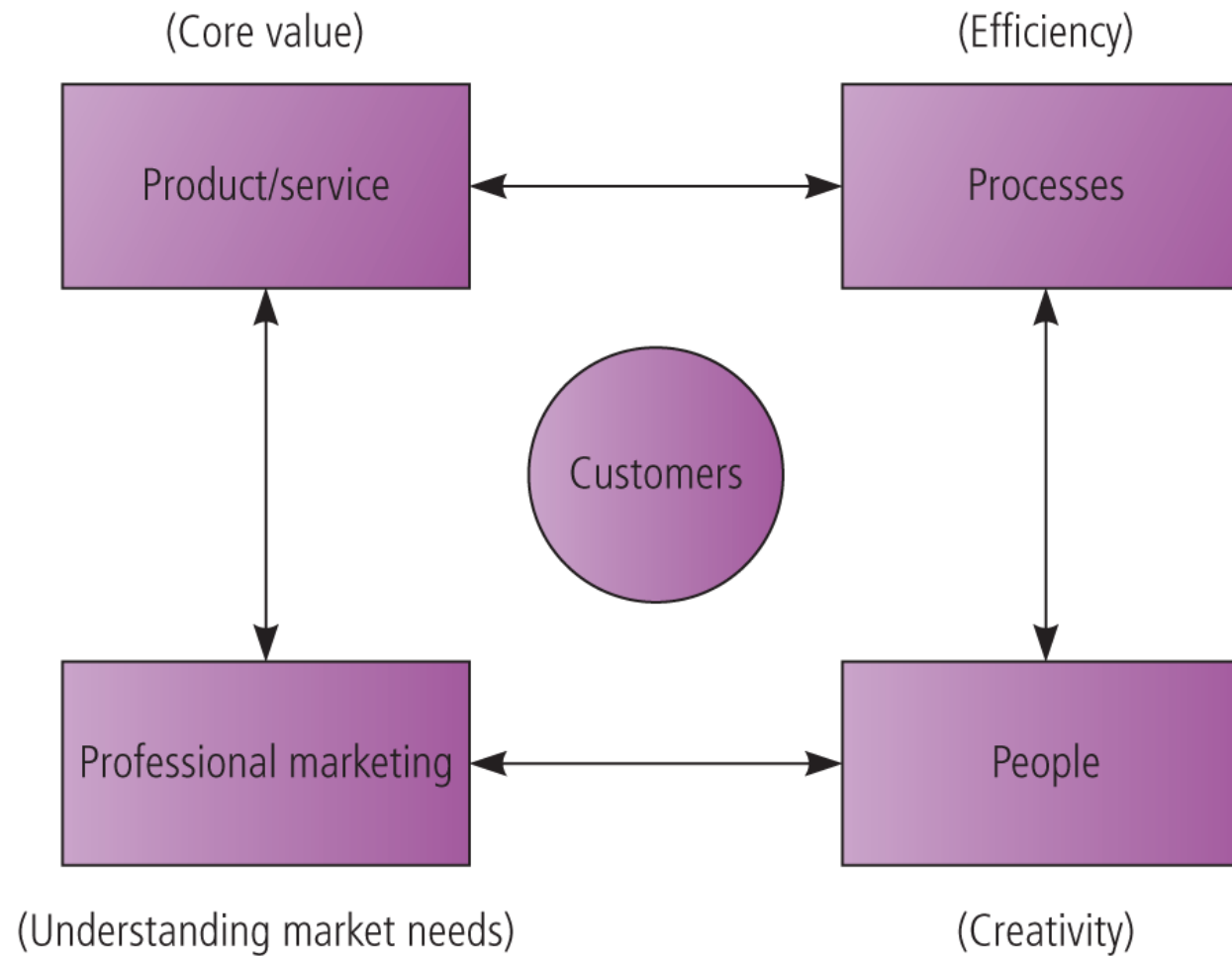
Adam Smith



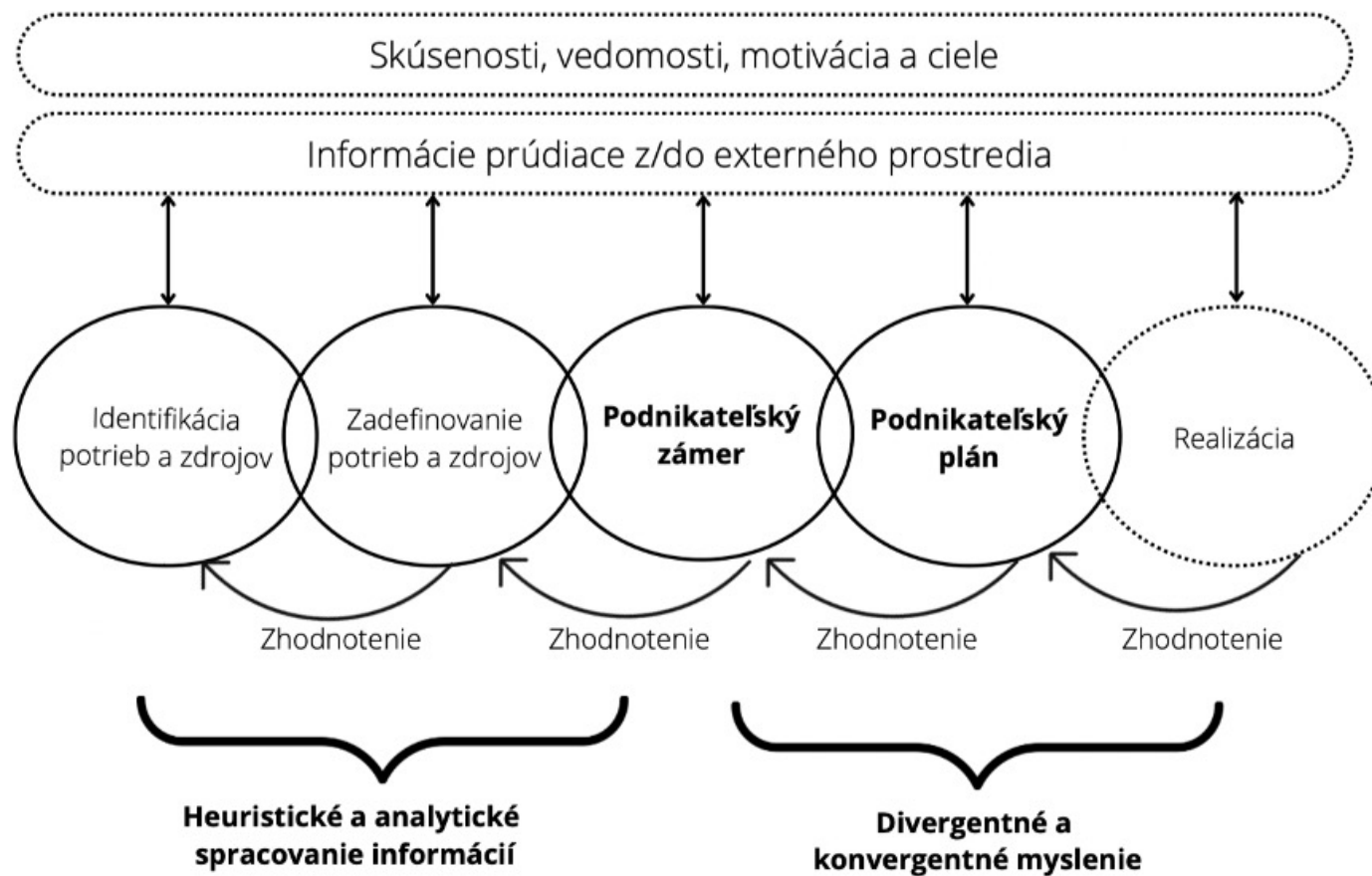
Funkcie marketingu



Orientácia na zákazníka



Identifikácia príležitostí





Zóna jedinečnosti (USP)



Zóna "hazardu"



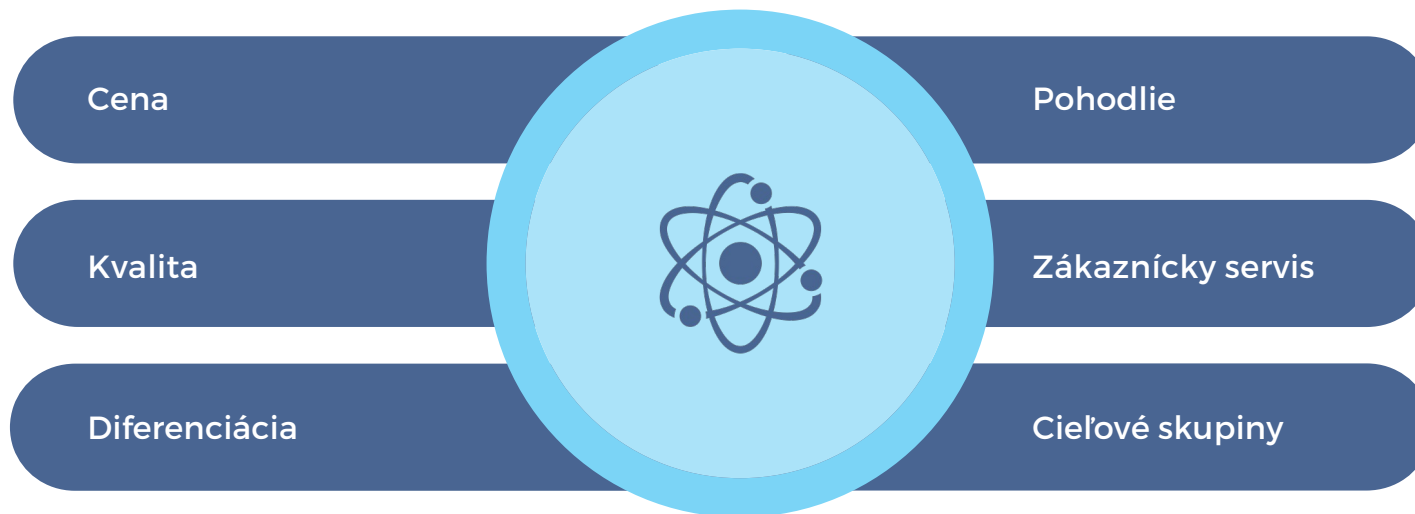
Zóna nezáujmu

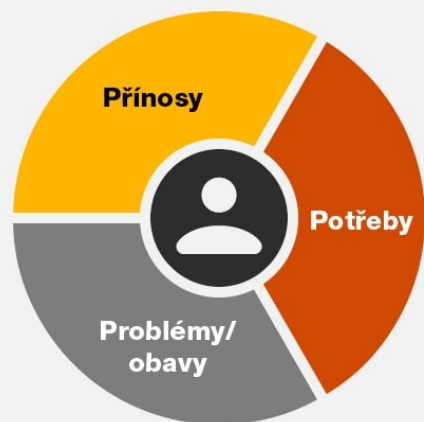


Zóna konkurencie

Next Page →

Čím môže byť produkt jedinečný?







PROBLÉM

Aké problémy / potreby má tvoj zákazník? A máš to naozaj potvrdené alebo si to myslíš len ty?



RIEŠENIE

Ako chceš riešiť ich problém či potrebu?



UNIKÁTNÁ HODNOTA

Aká je tvoja unikátna hodnota, vďaka ktorej sa z potenciálnych zákazníkov stanú platiaci zákazníci?



NEFÉROVÁ VÝHODA

Vďaka čomu si jedinečný? Ideálne natoľko, že konkurencia to od teba nemôže skopírovať či inak získať?



SEGMENTY ZÁKAZNÍKOV

Kto sú tvoji potenciálni zákazníci? Jasne ich definuj.



KLÚČOVÉ METRIKY

Aké metriky budeš používať na to aby si dokázal, že to naozaj funguje?



KANÁLY

Aké marketingové a obchodné kanály budeš používať na komunikáciu a oslovenie zákazníkov?

IDEÁLNY ZÁKAZNÍK

Z pomedzi potenciálnych zákazníkov, ako vyzerá najideálnejší zákazník?



ŠTRUKTÚRA NÁKLADOV

Aké sú fixné či variabilné náklady? Koľko spolu?



ZDROJE PRÍJMOV

Ako budeš získavať z businessu peniaze? Koľko spolu? A aký veľký je trh či potenciálne príjmy z trhu?