

# DISTRIBUČNÍ SYSTÉMY

PRODEJNÍ CESTY nejsou jen náhodným spojením jednotlivých článků.  
Každý článek plní svou určitou FUNKCI, ale je na ostatních závislý.

DISTRIBUČNÍ SYSTÉMY:

- 1/ VERTIKÁLNÍ marketingový systém
- 2/ HORIZONTÁLNÍ marketingový systém

## VERTIKÁLNÍ marketingový systém

- Skládá se z výrobců, velkoobchodu a maloobchodu.
- Tyto články fungují jako jednotný systém a jsou centrálně řízeny.
- Jejich činnost je koordinována jedním z členů, který má dominantní postavení.

3 HLAVNÍ TYPY:

a/ KORPORATIVNÍ

nákupní  
družstva

b/ SMLUVNÍ

francíza

zbožová      službová

c/ ADMINISTRATIVNÍ

dobrovolné  
řetězce

### a/ KORPORATIVNÍ

- + všechny články jsou součástí jedné společnosti
- + koordinace a řízení je velmi ÚČINNÉ
- + vysoce FINANČNĚ náročné /velké investice/
- + tento systém uplatňují vysoce koncentrované /mezinárodní/ obchodní společnosti
- + mají společný MANAGEMENT, marketingový plán, ceny vlastní značky  
/ TESCO, Billa, Kaufland – mají i vlastní výroby (potravin)/

### b/ SMLUVNÍ

- + je tvořen NEZÁVISLÝMI subjekty
- + spolupracují na základě hospodářské SMLOUVY
- + jsou přesně vymezena práva, odpovědnost a povinnosti jednotlivých členů

3 HLAVNÍ TYPY:

#### 1. NÁKUPNÍ DRUŽSTVA

= historicky nejstarší, podpora malých obchodníků  
/např. REWE, Edeka/

## 2. FRANCHISING

- = nejmladší forma, hlavně v USA a v západní Evropě  
znamená „udělení přednostního práva“
- = jednotná SÍŤ poskytující kvalitní služby, firemní know-how  
soubor práv
- = nájemce provozuje vlastní činnost na základě ověřeného konceptu frančizora,  
pod jeho jménem, využívá jeho know-how
- = frančizová dohoda stanovuje frančizový POPLATEK  
/např. Mc Donald's, KFC, Potrefená husa, Orea Hotels, Holiday Inn/  
NEVÝHODA: částečná ztráta podnikatelské NEZÁVISLOSTI
- 2 FORMY: + ZBOŽOVÁ = prodej aut prostřednictvím dealerů automobilových firem  
= výroba a prodej COCA- COLY  
+ SLUŽBOVÁ = gastronomická zařízení /Mc Donald's/  
= hotely /Holiday Inn/

## 3. DOBROVOLNÉ ŘETĚZCE

- = smluvní systémy mezi velkoobchodem a maloobchodem  
iniciátorem je velkoobchod  
základem je KOOPERAČNÍ SMLOUVA
- + maloobchod se zavazuje odebírat zboží od velkoobchodu = pravidelné dodávky
- + velkoobchod zajišťuje reklamu, řízení zásob, dispoziční řešení prodejen

### c/ ADMINISTRATIVNÍ

- + jednotlivé články jsou NEZÁVISLÝMI subjekty
- + nespolupracují na základě smlouvy, ale
- + na základě respektování a uznávání nejsilnějšího článku, např. VÝROBCE
- + jde o vztah partnerské SPOLUPRÁCE

## HORIZONTÁLNÍ marketingový systém

Spojení 2 nebo více subjektů na stejné logistické úrovni /velkoobchod, maloobchod/.  
CÍL: snížení nákladů, zvýšení atraktivnosti prodejního místa

ve 2 rovinách: + NÁKUPNÍ CENTRA /SHOPPING CENTRE/

na okraji velkých měst, snadná dostupnost /dálnice/, velký parking  
široký sortiment pod jednou střechou

+ DISTRIBUČNÍ CENTRA /DISTRIBUTION CENTRE/

velké skladové areály, příležitost pro velké nákupy ze strany maloobchodu  
větší obrat velkoobchodu, snížení provozních nákladů

