

Beskydská mlékárna:

Podnik zpracovává syrové kravské mléko a vyrábí z něj konzumní mléko, jogurty a máslo. – zde pozor na to jakým způsobem budete řešit odbytovou funkci u různých druhů výrobků, obaly, skladování, distribuci, dodávky. Zda budete mít jednotnou odbytovou politiku, pro všechny druhy produktů nebo budete produkty řídit jako samostatné SBU. Při analýze prostředí je třeba dbát na legislativní úpravu potravinářských provozů.

Chmelák a.s.

Výrobní program: lahvové i sudové pivo, spodně kvašená piva výčepní a ležáky (světlé i tmavé), pasterizované i nepasterizované pivo - zde pozor na to jakým způsobem budete řešit odbytovou funkci u různých druhů výrobků, obaly, skladování, distribuci, dodávky. Zda budete mít jednotnou odbytovou politiku, pro všechny druhy produktů nebo budete produkty řídit jako samostatné SBU.

Crustufit, s.r.o.

Není uveden útvar, který se bude zabývat odbytem a výstupní logistikou. Jedná se o výrobu se speciálním režimem.

Dobrá pekárna Budulíněk, s.r.o.

Jedná se o rychloobrátkový sortiment, je třeba tomu uzpůsobit distribuci. Pozor na to do jaké vzdálenosti budete schopni pečivo distribuovat, jak a kým.

EKRPlast, s.r.o.

Máte poměrně široký sortiment, který je určen různým segmentům. Zde bude nutné odbyt řídit jako samostatné SBU. Jednotlivé nástroje odbytové politiky budou muset být přizpůsobeny každé SBU. Pozor na to jaké funkce a činnosti v rámci odbytu budete slučovat či centralizovat, a které budete řídit samostatně. Pozor na distribuční cesty – bude či nebude využit velkoobchod?

GRU, s.r.o.

Zřejmě půjde i o zakázkovou výrobu, zde bude třeba dobře zpracovat nástroje odbytové politiky v oblasti ceny a distribuce. Kdo to bude zákazníkům vozit, zda zapojíte i velkoobchod atd.

Guggle, s.r.o.

Matrace, peřiny i příkrývky budou mít podobné segmenty, ale zamyslete se nad tím zda je budete řídit jako samostatné SBU, nebo společně. Nástroje odbytové politiky by měly být přizpůsobeny pro každou SBU zvlášť.

Vinařství Havran, s.r.o.

Není uvedeno, zda budou vína distribuována i v lahvách. Pro různé typy obalů je třeba volit jiné distribuční cesty a výstupní logistiku. Pozor na problematiku odbytu v oblasti B2B trhu příp. B2C. trhu .

Medkov, s.r.o.

Pozor na specifika B2B trhů v rámci odbytové funkce, není jasné zda bude podnik dodávat pouze na území ČR, nebo i do zahraničí. Otázkou je i konečná podoba distribučních cest.

Miracle muffin a.s.

Jde o rychlobrátkové zboží, zde je třeba brát v úvahu kam a jak budete výrobky dodávat . V zadání je uvedená prodejní cena – není ale jasné, co vše cena zahrnuje a komu je určena. Pro produkt bude třeba hledat různé odbytové cesty a cenová politika se bude zřejmě lišit dle segmentů.

PrintAll, s.r.o.

Pozor na řízení procesu od objednávky zboží pro prodej, kdo kde jak bude odpovědný. Také není jasné jak budete dárkové předměty opatřovat v jaké kvalitě, množství atd. Pozor na odbytové trhy a využití push a pull strategie.

R@pe a.s.

Zadání je velmi strohé, není jasné, k jakému užití bude produkt určen. Podle toho je třeba využívat nástroje odbytové politiky. Je třeba specifikovat odbytové trhy a cílové skupiny. Je třeba také zvážit podobu distribučních cest a zapojení velkoobchodů.

Saveur,

Není jasné a jaký typ produktu jde a komu je primárně určen. Je potřeba zvážit odbytové trhy a cílové segmenty a po té rozhodnout zda produkty řídit jako oddělené SBU nebo centralizovaně. Je třeba zvážit celkovou strategii podniku, a dále specifikovat jednotlivé procesy v rámci odbytové funkce.

Snowman

Máte poměrně široký výrobní sortiment. Je třeba zhodnotit zda budete portfolio řídit jako samostané SBU nebo společně a uvést jaké strategie budete v rámci SBU uplatňovat. Důležité je vymezení cílových segmentů. Z distribuce uvádíte pouze e-shop, stojí za zvážení i využití maloobchodní sítě. Pozor na nastavení cenové politiky. Není jasné co vše se myslí servisem vašich produktů. Do jaké míry jej budete nabízet a komu.

Vestem

Uvádíte, že budete obleky prodávat ve vlastních podnikových prodejnách, což je poměrně nákladné řešení. Také odhadované tržby jsou poměrně nadsazené. Je třeba si pro podnik zvolit strategii, kterou bude uplatňovat a té přizpůsobit sortiment. Není také jasné jaké budou odbytové trhy a komu je sortiment primárně určen. Uvedené ceny výrobků jsou poměrně nízké, bude třeba věnovat větší pozornost cenové politice produkce. V současné podobě se mi jeví zadané údaje jako nereálné. Stálo by za zvážení zda za daných okolností spíše, nevyužít jinou formu distribuce.

XY, a.s.

Zadání je poměrně strohé, bude vhodné zvážit, jaké budou odbytové trhy podniku, a tomu přizpůsobit jednotlivé zaměření odbytových funkcí. Je třeba zohlednit specifika B2B trhů, důraz bude kladen spíše na logistiku a skladování a hledání odbytových cest.