**Vysoká škola technická a ekonomická**

v Českých Budějovicích

Ústav podnikové strategie

*Bc. Podniková ekonomika*

**Závěrečná zpráva**

**o průběhu semestrální praxe**

**Pavel Němejc**

*2024*

**Prohlášení**

Obsah obrázku rukopis, kaligrafie, skica, Písmo

Popis byl vytvořen automatickyProhlašuji, že jsem závěrečnou zprávu o průběhu semestrální praxe vypracoval/a samostatně a že údaje zde uvedené jsou pravdivé.

V Českých Budějovicích, dne: 11. 01. 2024 ……………………………………………………  
 vlastnoruční podpis

**Obsah**

[1 Úvod 1](#_Toc72138897)

[2 Náplň a průběh praxe 2](#_Toc72138898)

[3 Zhodnocení praxe studentem 3](#_Toc72138899)

[4 Závěr 4](#_Toc72138900)

[Přílohy 5](#_Toc72138901)

# Úvod

Firma Ferospoj s.r.o., působící od roku 2010, se stala v průběhu let předním českým internetovým železářstvím pod značkou ObchodProDilnu.cz. S více než 100 000 nabízenými položkami si získala důvěru desítek tisíc pravidelných zákazníků. Vytváření spokojeného zákazníka je pro ně primárním cílem, a to prostřednictvím neustálého rozšiřování sortimentu, inovací služeb a efektivní automatizace, doplněné o atraktivní ceny díky unikátnímu systému e-shopu.

Firma vstoupila na trh výrazněji v roce 2011, když pronajala prodejní sklad na adrese Hraniční 8, České Budějovice, aby zvládla narůstající poptávku během stavební sezóny. Dnes může stávajícím i potenciálním zákazníkům nabídnout nejen online nákup, ale i klasický prodej přímo ze skladu, který zahrnuje i vzorkovnu zboží, pokrývající co nejširší škálu nabízených produktů.

Ferospoj s.r.o. se neustále snaží naplnit své hlavní záměry a cíle, což zahrnuje komfortní online nákupy a aspirace stát se regionálně významným distributorem pro firemní zákazníky. S důrazem na rychlost, pohodlí a konkurenceschopné ceny usiluje o ulehčení zákazníkům časové a finanční náklady spojené s nákupy. S více než desítkami tisíc obsloužených zákazníků po celé České republice a bohatými zkušenostmi si firma klade za cíl dodávat zboží co nejrychleji a co nejlevněji.

Ferospoj s.r.o. se může pyšnit rozsáhlým skladem obsahujícím více než 8 000 jedinečných výrobků, díky čemuž může dodávat zboží v České republice a na Slovensku za přijatelné ceny přepravy. Firma patří mezi největší hráče na českém on-line trhu a zároveň je klíčovým regionálním prodejcem v Jižních Čechách, pravidelně zásobující významné firmy v regionu.

Moderní platforma e-shopu ObchodProDilnu.cz kombinuje prodejnu s katalogem, což zajišťuje maximální informace o každém produktu. S důrazem na zákazníka stojí za provozem firmy tým zkušených zaměstnanců, kteří zákazníka klade na první místo od okamžiku zadání zakázky do systému až po expedici zboží. Věříme, že nákup v eshopu Ferospoj s.r.o. přinese radost a spokojenost, a budeme se vždy snažit, aby u nich bylo radost nakupovat.

# Náplň a průběh praxe

1. Aktivní komunikace se zákazníky a řešení problémů:

* Zajišťování efektivní komunikace s existujícími zákazníky.
* Identifikace a řešení problémů spojených s danými zakázkami.
* Zaznamenávání a dokumentace komunikačních interakcí.

1. Analýza marketingového prostředí a konkurence:

* Průběžná analýza marketingového prostředí a trendů.
* Sledování a hodnocení konkurenčního prostředí.
* Zpracování získaných informací do užitečných zpráv pro management.

1. Aktualizace marketingového mixu:

* Pravidelná aktualizace marketingových strategií a taktik.
* Přizpůsobení marketingového mixu aktuálním změnám v prostředí.

1. Stanovení konkrétních marketingových cílů:

* Definování konkrétních marketingových cílů.
* Návrh nástrojů a strategií k dosažení stanovených cílů.
* Marketingová komunikace

1. Zpětné hodnocení účinnosti opatření:

* Zhodnocení účinnosti implementovaných opatření.
* Zpracování reportů a doporučení pro budoucí akce.

1. Vytváření školících materiálů pro zaměstnance:

* Vytváření školicích materiálů pro obchodní oddělení.
* Příprava prezentací a školení pro interní potřeby.

1. Implementace vnitropodnikových směrnic:

* Zapojení do implementace firemních směrnic do každodenních procesů.
* Monitorování dodržování interních směrnic v obchodních aktivitách.

1. Přímé zaškolení nových zaměstnanců DPP:

* Provádění přímých školení pro nové zaměstnance na obchodních pozicích.
* Zajištění, aby noví zaměstnanci měli potřebné znalosti a dovednosti.

1. Hodnocení zaměstnanců a návrhy KPI:

* Provádění hodnocení výkonnosti zaměstnanců.
* Návrh klíčových ukazatelů výkonnosti pro jednotlivá pracoviště.

1. Asistence finančnímu řediteli:

* Spolupráce s finančním ředitelem při hodnocení výkonnosti podniku.
* Účast na rozhodování o nových investicích.

1. Zpracování finanční analýzy na základě dat roku 2022:

* Shromažďování a analýza finančních dat z roku 2022.
* Zpracování finanční analýzy a prezentace výsledků.

1. Operativní controlling a analýza nákladů:

* Denní sledování a kontrola operativních procesů.
* Analýza nákladů a identifikace možných úspor.

Tímto způsobem jsou jednotlivé činnosti studenta propojeny s výstupy stanovenými v anotaci předmětu Odborná praxe, přičemž odráží rozsáhlý záběr jeho úkolů v oblasti obchodu a marketingu ve společnosti.

# Zhodnocení praxe studentem

Absolvováním odborné praxe v oblasti obchodu a marketingu ve firmě Ferospoj s.r.o jsem získal rozsáhlé a praktické zkušenosti, které mu poskytnuly neocenitelné dovednosti a znalosti. Několik klíčových přínosů zahrnuje:

1. Praktické dovednosti v oblasti komunikace

Zlepšení schopností aktivní komunikace s klienty a řešení problémů.

Získání praktických nástrojů pro efektivní řešení zákaznických situací.

1. Analýza marketingového prostředí:

Získání schopnosti provádět analýzu marketingového prostředí a konkurence.

Naučení se aktualizovat marketingový mix podle aktuálních trendů.

1. Stanovování a dosahování cílů:

Zkušenost s formulováním a dosahováním konkrétních marketingových cílů.

Seznámení s nástroji a strategiemi pro úspěšné dosažení cílů.

1. Manažerské a školicí dovednosti:

Získání manažerských dovedností při hodnocení a zaškolování zaměstnanců.

Vytváření školících materiálů a prezentací pro obchodní oddělení.

1. Spolupráce s finančním ředitelem:

Praktická spolupráce s finančním ředitelem při hodnocení výkonnosti a investicích.

Zpracování finanční analýzy na reálných datech z roku 2022.

Návrhy na zlepšení průběhu praxe nemám.

# Závěr

V závěru by měl student jasně definovat splnění požadovaných výstupů. V případě, že student zpracuje praktické výstupy (písemné, grafické či jiné výstupy), je vhodné tyto přiložit do příloh Závěrečné zprávy.

# Přílohy