

Vysoká škola technická a ekonomická
v Českých Budějovicích

Ústav podnikové strategie

Bc. Podniková ekonomika

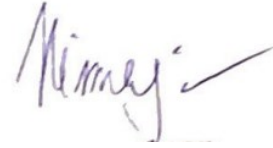
Závěrečná zpráva
o průběhu semestrální
praxe

Pavel Němejc

2024

Prohlášení

Prohlašuji, 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
2	Náplň a průběh praxe.....	2
3	Zhodnocení praxe studentem.....	1
4	Závěr.....	2
	Přílohy.....	3

1 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 obslužených 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.

2 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.

2. Analýza marketingového prostředí a konkurence:
 - Průběžná analýza marketingového prostředí a trendů.
 - Sledování a hodnocení konkurenčního prostředí.
 - Zpracování získaných informací do užitečných zpráv pro management.

3. Aktualizace marketingového mixu:
 - Pravidelná aktualizace marketingových strategií a taktik.
 - Přizpůsobení marketingového mixu aktuálním změnám v prostředí.

4. Stanovení konkrétních marketingových cílů:
 - Definování konkrétních marketingových cílů.
 - Návrh nástrojů a strategií k dosažení stanovených cílů.
 - Marketingová komunikace

5. Zpětné hodnocení účinnosti opatření:
 - Zhodnocení účinnosti implementovaných opatření.
 - Zpracování reportů a doporučení pro budoucí akce.

6. Vytváření školicích materiálů pro zaměstnance:
 - Vytváření školicích materiálů pro obchodní oddělení.
 - Příprava prezentací a školení pro interní potřeby.

7. Implementace vnitropodnikových směrnic:
 - Zapojení do implementace firemních směrnic do každodenních procesů.
 - Monitorování dodržování interních směrnic v obchodních aktivitách.

8. Přímé zaškolení nových zaměstnanců DPP:
 - Provádění přímých školení pro nové zaměstnance na obchodních pozicích.
 - Zajištění, aby noví zaměstnanci měli potřebné znalosti a dovednosti.

9. Hodnocení zaměstnanců a návrhy KPI:
 - Provádění hodnocení výkonnosti zaměstnanců.
 - Návrh klíčových ukazatelů výkonnosti pro jednotlivá pracoviště.

10. Asistence finančnímu řediteli:
 - Spolupráce s finančním ředitelem při hodnocení výkonnosti podniku.
 - Účast na rozhodování o nových investicích.

11. Zpracování finanční analýzy na základě dat roku 2022:
 - Shromáždění a analýza finančních dat z roku 2022.
 - Zpracování finanční analýzy a prezentace výsledků.

12. 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.

3 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:

a) Praktické dovednosti v oblasti komunikace

Zlepšení schopností aktivní komunikace s klienty a řešení problémů.

Získání praktických nástrojů pro efektivní řešení zákaznických situací.

b) Analýza marketingového prostředí:

Získání schopnosti provádět analýzu marketingového prostředí a konkurence.

Naučení se aktualizovat marketingový mix podle aktuálních trendů.

c) Stanovování a dosahování cílů:

Zkušenost s formulováním a dosahováním konkrétních marketingových cílů.

Seznámení s nástroji a strategiemi pro úspěšné dosažení cílů.

d) Manažerské a školicí dovednosti:

Získání manažerských dovedností při hodnocení a zaškolování zaměstnanců.

Vytváření školicích materiálů a prezentací pro obchodní oddělení.

e) 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.

4 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