

3. Formy prodeje zboží zaměřené na sortiment masa

Základní formy prodeje a jejich charakteristika

A. Otevřený systém prodeje - uvádí zákazníka do přímého kontaktu se zbožím.

1. Samoobslužný prodej:

zákazník se obsluhuje sám a proto musí obchodní firma zabezpečit:

- přípravu zboží k rychlému jednoduchému prodeji
- pokud možno nedoplňovat zboží během dne
- umožnit zákazníkovi volný přístup ke zboží

Typy samoobsluh:

- **Uzavřená samoobsluha** - zákazník nesmí opustit prostor, než projde okolo pokladny a zboží zaplatí. Uplatňují se především při prodeji v samostatných prodejnách.
- **Otevřená samoobsluha** - uspořádání, kdy pokladny jsou volně rozmístěny po celé prodejní místnosti a tvoří tak, samostatné prodejní ostrůvky. Uplatňují se při prodeji v obchodních domech, v supermarketech a v hypermarketech.

Výhody samoobsluhy pro:

- **zákazníka** - je to rychlý nákup, samostatné rozhodování, lepší výběr zboží, kontrola jakosti atd., vyšší hygiena, poctivost při prodeji.
- **pracovníky prodejny** - menší fyzická námaha, účelnější dělba práce, zlepšení pracovních podmínek.
- **podnik a podnikatele** - vyšší využití kapacity, obratu, úspora pracovních sil, snižování nákladů, růst produktivity práce.

2. Prodej volným výběrem

zákazník si sám prohlédne a vybere zboží bez aktivní účasti prodáváče. Když se zákazník rozhodne pro nákup zboží, zapojí se do prodejního procesu prodáváč s případnou doplňující informací atd. Závěrečný úkon (vyúčtování, inkaso peněz, vydání zboží), provádí prodáváč, pokladník.

Formy prodeje volným výběrem:

- **Zboží je uloženo ve vitríně** - zákazník si vybere zboží → prodáváč vyjme z výstavního zařízení → vypíše paragon a odnese k pokladně → po zaplacení zboží zabalí → vydá zákazníkovi.
- **Jsou vystaveny vzorky zboží** - zákazník si vybere zboží → prodáváč přinese zboží ze zásob prodejny.
Uplatňuje se při prodeji objemného a těžkého zboží. Dochází tak k úspoře fyzické námahy.

3. Kombinovaný prodej

Sortimentní náplň prodejen je tak široká a mnohostranná, že někdy není možné organizovat prodej jen jedinou formou prodeje. Proto se účelově jednotlivé formy prodeje mezi sebou kombinují. Nejběžnější kombinace jsou samoobsluhy s částečnou obsluhou - je typická pro potravinářské prodejny, kde určitá část zboží jako například uzeniny se prodává pultovou formou.

B. Uzavřený systém prodeje - styk zákazníka se zbožím se uskutečňuje prostřednictvím prodáváče.

Pultový prodej (prodej s obsluhou):

je nejstarší formou prodeje. Základním znakem je prodej zboží přes pult. Proáváč vykonává všechny činnosti, které jsou spojené s procesem prodeje. Při této formě prodeje je výkonnost prodeje nejnižší. Používá se tam, kde se vyžaduje předvádění a objasňování užitné hodnoty zboží.

Organizační schémata pultového prodeje:

- prodáváč obsluhuje, inkasuje a vydává zakoupené zboží sám

- prodáváč obsluhuje zákazníka, který platí u pokladny a zboží obdrží u prodáváče ve výdeji
- prodáváč obsluhuje, zboží vydává, na paragon uvede hodnotu nákupu a zákazník platí u pokladny za své zboží

Doplňkové formy prodeje a jejich charakteristika

1. Pojízdňé prodejny

- jsou to prodejní jednotky umístěné na automobilovém podvozku a tvoří samostatný dopravní prostředek
- pro zásoby dojíždí k dodavateli nebo do speciálně zařízeného zásobovacího centra
- používá se k pravidelnému zásobování míst, kde není možno z ekonomického hlediska zřídit prodejnu nebo z důvodů krátkodobého přesunu spotřebitelské poptávky nebo jako doplněk stálých prodejních jednotek
- řídí se zájezdovým plánem a mají formu prodeje s obsluhou nebo samoobsluhou

2. Prodejní automaty

- prodává zboží jednoduché, malých rozměrů nebo tekuté a z širšího hlediska sem můžeme zařadit i hrací výherní automaty a bankovní automaty
- výhody: možnost uspokojit poptávku v době, kdy jsou prodejny uzavřeny nebo v místech, kde se soustřeďuje více lidí
- nevýhody: omezený sortiment, malá prodejní kapacita, náročnost na doplňování a údržbu a problémy s atraktivním umístěním

3. Stánkový prodej

- stánek není trvale zastřešen, nemá pomocné prostory na rozdíl od kiosku, který bývá ještě zapojen na elektrické topení popř. i na vodu
- mohou mít pevné stanoviště, reagují na krátkodobou poptávku a sezónnost zboží a mohou být umístěny blízko spotřebitele
- nevýhoda: nedostatečný prostor a jednoduché vybavení

4. Zásilkový prodej

- může být zprostředkován pomocí zásilkové firmy
- zboží je většinou zákazníkovi dodáno poštou nebo specializovanou dodávkovou firmou
- výhody: pohodlný, nerušený výběr, dlouhodobá platnost cen, možnost srovnávání jednotlivých katalogů, nabídek z internetu, pružné platební podmínky
- nevýhody: vyšší cena, odchylky od realit, uplatňování reklamace

5. Roznáškový prodej

- při akcích, u kterých je větší počet občanů
- nabízí jednoduchý sortiment občerstvení, pohledy, cigarety a drobné upomínkové předměty.

Volba vhodné formy prodeje

závisí na :

- vlastnostech a charakteru sortimentu zboží, jeho fyzikálně chemických vlastnostech
- rozsahu a zvláštěnostech spotřebitelské poptávky
- různorodostí poskytovaných služeb spotřebitelům v procesu prodeje
- dispozičním a technickým řešením prodejny, zejména velikostí a členěním ploch
- umístění prodejny a jejím zázemím
- personálním zajištěním prodeje

Maso

- z potravinářského hlediska se masem nazývají všechny čerstvé, chlazené nebo mražené jedlé části

jatečných zvířat, drůbeže, zvěřiny, ryb a jiných zvířat vhodných pro lidskou výživu
- maso se skládá z tkáně svalové, kostní, vazivové, chrupavkové, tukové a nervové

Význam masa ve výživě

- maso je jednou ze základních potravin, pro tělo má jak biologickou, tak energetickou hodnotu
- obsahuje bílkoviny, ostatní živiny i tuky se u různých druhů masa významně liší
- čím je maso tučnější, tím obsahuje méně vody a naopak
- biologickou hodnotu masa podmiňuje obsah bílkovin (ve svalovině – plnohodnotné bílkoviny)
- maso je také zdrojem minerálních látek, zejména fosforu, draslíku a stopových prvků (měď, zinek, hliník, mangan,...)
- maso mořských ryb je zdrojem jodu a sodíku – játra, slezina, krev je bohatým zdrojem železa
- vitamíny v mase jsou zastoupeny B (B1,B2, PP), játra obsahují vitamín A
- sacharidů je v mase málo, v menších množstvích obsahuje glykogen (játra)
- obsahuje mnoho aromatických látek, které poznáme při kuchyňské úpravě

Základní rozdělení masa

- Maso jatečných zvířat (hovězí, vepřové, skopové, kozí, koňské...)
- Maso zvěřiny (vysoká srstnatá - *jelen, srnec, daněk*, nízká srstnatá - *zajíc, králik*, pernatá - *bažant, koroptev*, černá - *divoké prase*)
- Maso drůbeže (hrabavá, vodní)
- Maso ryb (sladkovodní - *kapr, štika, losos, pangasius*, mořské - *sled', treska, tuňák, sardinka*)
- Maso korýšů (*humr, krevety, rak*) a měkkýšů (*šnek, škeble, ústřice*)

Maso drůbeží

- drůbež jsou zdomácnělí ptáci, poskytující člověku maso, vejce a peří

Rozdělení drůbeže

1. Drůbež hrabavá – kur domácí (slepice, kohout, kuře, krůta, krocan, křepelka,...)
2. Drůbež vodní – kachna a husa
3. Zvláštní skupinu tvoří holubi

Význam masa drůbeže pro výživu

- zdroj plnohodnotných živočišných bílkovin, minerálních látek a vitamínů
- je chuťově jemnější a křehčí
- maso mladých netučných kusů hrabavé drůbeže je lehce stravitelné a dietetické
- rychlá a rozmanitá kuchyňská úprava

Tržní druhy

- v prodeji rozlišujeme drůbež podle pohlaví, stáří a chovu

KUŘATA – stáří 6 měsíců

SLEPICE – mladé (do 2 let) a staré (nad 2 roky)

BROJLER – rychle vykrmená drůbež poražená před pohlavní dospělosti (kuřata 8 týdnů, krůty 12-14 týdnů)

PULARDI – dobře krmená kuřata poražena před pohlavní dospělostí

KAPOUNI – za mlada vykleštění kohouti do stáří 1 roku, zvláště krmení, hmotnost 2 kg

HUSY – rané, brojlerové, sádelnaté, ostatní,...

KACHNY

Tržní druhy drůbeže podle způsobu ošetření:

- A. Drůbež chlazená – musí mít uvnitř pevné svaloviny teplotu 0-4°C
- B. Drůbež mražená – musí mít uvnitř teplotu nejméně -8°C a nižší

- zabíjí drůbež nesmí být v ČR prodávána nevykuchaná
- každý kus musí projít veterinární prohlídkou

Masné výrobky

- Vyrábí se z masa hovězího, vepřového, telecího, skopového a drůbežího
- Přidávají se další suroviny
- Masné výrobky se upravují vařením, uzením, pečením, jen výjimečně jsou syrové (čajovky, mědský salám, vinné klobásy,...)

Podle zpracování rozeznáváme tyto druhy:

- **drobné masné výrobky** - 50-100g, nakládání pomocí dusitanové směsi, tepelně opracované (špekáčky, párky, klobásy,...)
- **měkké salámy** – výroba stejná jako u drobných masných výrobků (junior, gothaj, šunkový salám,...)
- **trvanlivé masné výrobky** – přídatek dusitanové směsi, uzené, sušené
- **speciální masné výrobky** – technologická výroba (anglická slanina, debrecínka pečeně,...)
- **vařené masné výrobky** – určen k rychlé spotřebě, droby, kůže (jitrnice, tlačinka,...)
- **pečené masné výrobky** – masné výrobky s vložkou, musí se dovařit (sekaná)
- **uzená masa** – z kusů masa, do dusitanové směsi,
- **fermentované salámy** – tepelně neopracované (paštiky, lovecký salám,...)

Masové konzervy

masné výrobky uzavřené do neprodyšných obalů, zahřáté na určitou teplotu, při které se zničí mikroorganismy. Jsou tepelně opracované po dobu 5 - 6 minut při teplotě 121 stupňů C.

Druhy: masa ve vlastní šťávě, hotové pokrmy bez přílohy a s přílohou, paštiky a kaše.

Masové polokonzervy

výrobek sterilovaný maximálně při 100°C s trvanlivostí do 6 měsíců. Maso si zachovává lepší chuť než je to u klasických konzerv sterilovaných za vysokých teplot.

Druhy: stejné jako o masových konzerv, polévky (dršťková)

Některé výrobky jsou baleny do folií a musí být potom skladovány v chladicím zařízení.