



C E M I

CENTRAL EUROPEAN MANAGEMENT INSTITUTE

e-commerce

Ing. Kamil Hofrichter, MBA

O ČEM PŘEDMĚT JE A PROČ BYSTE HO MĚLI STUDOVAT?

Studiem tohoto obchodu získáte přehled o problematice e-commerce a budete lépe schopni budovat a/nebo řídit e-commerce. Poznáte nejdůležitější aspekty a nástroje elektronického obchodování. Studium vám pomůže vnímat e-commerce jako celek, jako propojenou organizaci činností a výstupů v souvislostech.

Studiem tohoto předmětu dále získáte především možnost průběžně **konzultovat reálné problémy, případy a situace z vaší praxe** s lektorem – **expertem na danou problematiku**, a v rámci těchto konzultací pod jeho odborným vedením **zpracovat jejich řešení formou prakticky orientované případové studie** (seminární práce). Díky tomu, že konzultace neprobíhají skupinově, ale pouze přímo mezi vámi a lektorem, **můžete konzultovat i citlivé firemní záležitosti**, včetně konkrétních dat atd., bez obav ze sdílení těchto údajů s dalšími studenty.

Výstupem po absolvování tohoto předmětu je tedy cenný dokument ihned dále použitelný ve vaší firmě či zaměstnání, s vysokou přidanou hodnotou díky individuálním konzultacím s odborníkem.

OBSAH PŘEDMĚTU

- Co zahrnuje e-commerce a co nám přináší?
- Business modely (druhy) e-commerce: B2C, B2B, C2C, C2B, B2A, C2A.
- Scénáře e-commerce.
- Právní podstata e-commerce, garance a záruky, ochrana dat zákazníka.
- Rizika související s e-commerce, akceptace a/nebo snižování rizik.
- Struktura nákladů a vytváření ziskové marže v e-commerce. Úspory z rozsahu.
- Marketingové nástroje v e-commerce, srovnávače, elektronická tržiště.
- Způsoby vytváření elektronického obchodu.
- Způsoby platby a platební brány.
- Nákupní a prodejní logistika, skladování.
- Segmentace trhu a cílení prodeje, kampaně, slevy, bonusy, poukazy, marketingový mix.
- Dohledatelnost elektronického obchodu na internetu, SEO.
- Přenosy dat do e-shopu a z e-shopu. Cenotvorba.
- Analytický marketing, vytěžování dat, reporting pro strategické řízení.

PŘÍKLADY OBLASTÍ A TÉMAT, V NICHŽ MŮŽETE S LEKTOREM/LEKTORKOU KONZULTOVAT

- Vytváření elektronického obchodu.
- Vliv cen a bonusů na prodej.
- Dodávky zboží.



C E M I

CENTRAL EUROPEAN MANAGEMENT INSTITUTE

ZPŮSOB ABSOLVOVÁNÍ PŘEDMĚTU
Předmět je zakončen zpracováním seminární práce , v níž student řeší konkrétní téma ze své praxe , týkající se daného předmětu, případně některé z modelových témat připravených lektorem (viz níže). Seminární práce je zpracovávána v rozsahu 7-10 stran formátu A4 , z toho se musí jednat alespoň o 8 normostran textu . Seminární práce je lektorem ohodnocena procentuálně, přičemž 50 % a více znamená úspěšné absolvování daného předmětu .
MODELOVÁ TÉMATA SEMINÁRNÍ PRÁCE
1. Nadefinujte zadání pro vytvoření konkrétního elektronického obchodu včetně sortimentu.
2. Popište, jak byste vytvořili úspěšný elektronický obchod s příslušenstvím pro výpočetní techniku?
3. Jak byste rozdělili práci v e-shopu mezi 11 zaměstnanců? Co by dělali?
4. Jak byste zvýšili prodej vhodnými marketingovými nástroji, pokud na to máte 10% hrubé marže? Jak byste tuto marži použili?
5. Jak byste použili data z analytického marketingu pro zlepšení elektronického obchodu?
STUDIJNÍ LITERATURA A DALŠÍ ZDROJE
Podpůrné studijní materiály zpracované lektorem (k dispozici online ve studijním systému)
Elektronické knihy z online knihovny Bookport od nakladatelství Grada:
KLAPALOVÁ, Alena. <i>Hodnota a e-business</i> . Brno: Masarykova univerzita, 2011. ISBN 978-80-210-5506-3. (Online ZDE)
Ostatní studijní literatura (Autor, Název, Vydavatelství, Rok vydání, ISBN):
ČAJKOVÁ Hanka, POLGÁRI Štefan a kol. <i>55 tipů a návodů pro úspěšný e-shop</i> . Praha: Affiliate síť Dognet, 2022. ISBN 978-80-89969-21-0
STONE, Brad. <i>Globální samoobsluha: Jef Bezos a věk Amazonu</i> . Praha: Práh, 2014. ISBN 978-80-7252-527-0.
JANSA, Lukáš; OTEVŘEL, Petr; ČERMÁK, Jiří; MALIŠ, Petr; HOSTAŠ, Petr et al. <i>Internetové právo</i> . Brno: Computer Press, 2016. ISBN 978-80-251-4664-4.
Ostatní studijní literatura (Autor, Název, Vydavatelství, Rok vydání, ISBN):
https://www.sap.com/cz/products/scm.html