



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Případová studie

Mould & Matic Solutions Slušovice, s. r. o.

Ing. Miroslav Holík

„Inovace vzdělávacích programů dle požadavků podnikatelské praxe v rámci procesu stabilizace VOŠE Zlín“

STUDENTI A PRAXE

CZ.1.07/2.1.00/32.0038

Případová studie

2013



OBCHODNÍ AKADEMIE TOMÁŠE BATI
A VYŠŠÍ ODBORNÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZLÍN

1. **Místo výkonu praxe** – Mould and Matic Solutions Slušovice, s. r. o.
2. **Jméno a příjmení studenta** – Jana Plšková
3. **Obor studia** – Účetnictví a finanční řízení
4. **Případová studie**

Téma: Analýza cenové politiky ve firmě Mould & Matic Solutions Slušovice s.r.o.

Studentce jsme zadali následující případovou studii, abychom získali po zpracování a vyhodnocení této studie informace, které jsou důležité z pohledu vyhodnocení dosavadní cenové politiky, kterou naše firma dělá. Současně získané informace budou interně vyhodnoceny a na základě těchto informací a doporučení studentky bude přehodnocena cenová politika a její aplikace v praxi při jednání se zákazníky.

Cíl práce byl stanoven, jako zpětné vyhodnocení cenové politiky včetně zpracování dat za období od roku 2009 až po rok 2012. Jako cíl této práce bylo rovněž zvoleno nejenom zpracování dat, ale i jejich vyhodnocení a následné doporučení pro další cenovou politiku firmy. Firma tyto doporučení a závěry by měla používat nadále při určování strategie prodeje a tvorby cen.

Z pohledu garanta praxe mohu napsat následující vyhodnocení na zadané úkoly a jejich splnění. Cíle práce byly naplněny dle jejích zadání. Obsahově i kvalitativně bylo postupováno v souladu se zadanými cíli a těchto zadaných cílů bylo dosaženo. Cíle práce a hlavně závěr práce je pro nás srozumitelný a firma hodlá toto vyhodnocení a informace nadále používat k tvorbě cenových nabídek a jednotlivými doporučení se budeme řídit. Velmi důležitou vypovídající schopností o cenové politice jsou pro nás zpracované grafy, tabulky a následná doporučení ze strany studentky. Těmito informacemi jsme se již zabývali a zčásti jsme je již aplikovali do cenové politiky naší firmy, kterou se snažíme nadále zlepšovat. Některé informace byly pro nás překvapující, ale zakládají se na pravdě a jsou podloženy materiály, které jsme poskytli studentce ke zpracování.

Na základě zpracované studie se firma rozhodla, že bude zpracování dat a vyhodnocování cenových nabídek zpracovávat i nadále a vyhodnocení bude používat jako součást nejenom cenové politiky, ale snažit se o zvýšení procenta realizovaných zakázek zejména u zákazníků, kde je tento potenciál. Obecně řešeno zaměříme se na efektivnější práci se zákazníky, kteří naše cenové nabídky nepoužívají jenom jako dodatečné srovnání na trhu, ale chtějí s námi skutečně spolupracovat.

Ing. Miroslav Holík
garant praxe