



STRATÉGIE VEĽKOOBCHODU A MALOOBCHODU

Čo je veľkoobchod a maloobchod

O TEJTO TÉME:

Táto podkapitola sa zaoberá základným rozlíšením a vysvetlením pojmov **veľkoobchod** a **maloobchod**, ktoré predstavujú kľúčové články v distribučnom reťazci medzi výrobcom a konečným spotrebiteľom. Veľkoobchod zabezpečuje nákup tovaru od výrobcov vo veľkých množstvách a jeho ďalší predaj podnikateľom či maloobchodníkom, pričom môže plniť aj dodatočné funkcie ako balenie či logistické služby. Maloobchod naopak predstavuje posledný článok distribučného kanála, kde sa tovar a služby dostávajú priamo ku konečnému zákazníkovi.

ČO SA DOZVIEŠ:

- 👉 čo je to veľkoobchod
 - 👉 funkcie a ciele
-

ČO JE TO VEL'KOOBCHOD

Vel'koobchod je podnikateľská činnosť, pri ktorej podniky nakupujú produkty od výrobcov vo veľkých množstvách s cieľom ich ďalšieho predaja. Nezameriavajú sa na konečného spotrebiteľa, ale na sprostredkovanie tovaru maloobchodníkom alebo iným firmám. Okrem samotného predaja často plnia ďalšie funkcie – skladovanie, doprava, balenie, poskytovanie úverov odberateľom či zabezpečenie marketingových informácií. Existujú dva základné typy vel'koobchodov:

- **Tradičné vel'koobchody** – poskytujú kompletné služby (napr. Metro Cash&Carry).
- **Špecializované vel'koobchody s obmedzenými funkciami** – napr. tzv. drop shippers, ktorí predávajú stavebný materiál alebo uhlie bez vlastného skladu.

Maloobchod predstavuje predaj výrobkov a služieb priamo konečným spotrebiteľom. Ide o posledný článok distribučného reťazca. Maloobchodníci môžu byť klasifikovaní podľa sortimentu (špecializované obchody s elektronikou, potravinami, módou), podľa cenovej úrovne (diskonty, luxusné predajne) či podľa miesta predaja (kamenné obchody, e-shopy). Maloobchod má za úlohu nielen predáť produkt, ale aj vytvoriť zákaznícku skúsenosť – od kvality obsluhy až po ponuku doplnkových služieb.

HISTÓRIA A SÚČASNOSŤ

Vel'koobchod i maloobchod majú korene už v staroveku, keď sa obchodníci špecializovali na sprostredkovanie tovarov medzi výrobcami a kupcami. V stredoveku vznikali trhoviská a jarmoky, kde obchodníci fungovali ako predchodcovia vel'koobchodníkov. Moderný vel'koobchod sa začal formovať v 19. storočí, keď priemyselná revolúcia umožnila masovú výrobu a potrebu distribúcie vo veľkom rozsahu. V 20. storočí sa vel'koobchody začali špecializovať a rozvíjať komplexné logistické a skladovacie služby.

Maloobchod prešiel podobným vývojom. Od tradičných malých obchodíkov a trhov sa postupne rozvinuli obchodné domy (napr. Macy's v USA), supermarkety a neskôr hypermarkety. Prelomovým momentom bol nástup diskontov a v posledných desaťročiach exponenciálny rast e-commerce, kde dominujú platformy ako Amazon či Alza.sk. Súčasný maloobchod sa zameriava na multikanálové stratégie (**omnichannel**), kde zákazník kombinuje online aj offline nakupovanie.

FUNKCIE A CIELE

Funkcia veľkoobchodu – sprostredkovanie medzi výrobcom a maloobchodom

Veľkoobchod plní úlohu „mosta“ medzi výrobcom a maloobchodníkom. Umožňuje výrobcovi sústrediť sa na produkciu a maloobchodníkovi na predaj konečnému zákazníkovi. Príklad: Metro Cash&Carry umožňuje malým reštauráciám nakupovať potraviny a vybavenie vo veľkom množstve za výhodné ceny (metro.sk).

Funkcia veľkoobchodu – poskytovanie doplnkových služieb

Okrem predaja zabezpečuje skladovanie, balenie či logistiku. Napríklad spoločnosť DHL Supply Chain ponúka firmám kompletné skladové a distribučné služby (dhl.com).

Funkcia maloobchodu – predaj konečnému spotrebiteľovi

Zabezpečuje dostupnosť výrobkov na miestach, kde ich zákazníci hľadajú. Príklad: Tesco Express na sídliskách umožňuje rýchly nákup základných potravín blízko domova (tesco.sk).

Funkcia maloobchodu – budovanie zákazníckej skúsenosti

Moderný maloobchod už nie je iba o predaji, ale aj o službách – od zákazníckeho servisu až po digitálne inovácie. Napríklad Alza.sk kombinuje e-shop s osobnými výdajnými boxami, čím spája komfort online nákupu s rýchlym offline prevzatím (alza.sk).

CHCETE SI Z TÉMY ODHRYZNÚŤ EŠTE VIAC?

<https://www.b2bwave.com/hub/wholesale-marketing>

<https://www.thewholesaler.co.uk/marketing/effective-wholesale-marketing-strategies/>

<https://www.studocu.vn/vn/document/dai-hoc-studocu-viet-nam/marketing/ch13re1-yes/42943893>

<https://fiveable.me/principles-marketing/unit-18>