**Seminář – Aktivita 1**

**I. Instrukce:**

**Odevzdávejte jako jeden soubor (Word, excel,pdf), jinak to nepustí systém. Nezapomeňte do souboru uvést své jméno a studentské číslo (učo). Nezapomeňte popsat postup, pouze výsledky nebudou brány jako aktivita.**

Každá práce bude mít své povinné informace v záhlaví:

1. Příjmení jméno studenta, učo
2. Vložená či přepsaná tabulka dle vzoru níže
3. **RADA: KAŽDÝ STUDENT MUSÍ POČÍTAT SE SVÝM VLASTNÍM STUDENTSKÝM ČÍSLEM, JINAK MU ŘEŠENÍ NEBUDE UZNÁNO ZA SPRÁVNÉ.**

*Potřebné informace: v příkladech budete pracovat s různými kombinacemi čísel, vycházejícími z vašeho studentského čísla, proto si tyto kombinace zapište hned na začátku, níže uvádím VZOR:*

|  |  |
| --- | --- |
| *Moje studentské číslo*  | *1234* |
| *Součet čísel*  | *1+2+3+4 = 10* |
| *Počet sudých (2,4,6,8) nulu vynecháváme* | *2* |
| *Součet sudých* | *2+4 =6* |
| *Počet lichých (1,3,5,7), nulu vynecháváme* | *2* |
| *Součet lichých* | *1+3=4* |

**Zadání**

Zkuste analyzovat toto rozhodnutí o podpoře zákazníků, které vychází z nákladově orientovaného přístupu ke tvorbě ceny.

Ve fiktivním podniku služeb jsou nabízeny tři typy věrnostních karet – sport+ (A ), relax+ (B) a wellness (C), kde pak získáváte možnost čerpat neomezeně služby po dobu platnosti karty (1 měsíc). Fixní náklady provozu jsou společné všem službám. Jejich výše je stanovená rozpočtem činí **120-násobek Vašeho UČO** ( Kč/rok). Základní údaje o provozu služeb jsou níže:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Služba** | **[jedn.]** | **A** | **B** | **C** |
| Počet vydaných karet | Počet za rok | 12 000 | 18 000 | 6 000 |
| Tržby za vstup bez věrnostních karet | Kč/rok | 1 200 000 | 1 600 000 | 800 000 |
| Poplatek za nákup věrnostní karty | Kč/karta | 330 | 240 | 200 |
| Výrobní náklady k jednotlivým kartám | Kč/karta | 1,2\*součet lichých | 1,5\* součet lichých | 2\* součet lichých |

**\*pokud nemáme lichá čísla, dosadíme fiktivní hodnotu součtu = 10.**

**Úkoly:**

1. S využitím znalostí o nákladech a výnosech, zjistěte aktuální výsledek hospodaření podniku.
2. Podnik se rozhodl marketingově podpořit produkt wellness+ (C). Zatímco o tuto službu zájem vzrostl, tak o službu relax + zájem poklesl. Tržby za službu sport+ (A) zůstaly nezměněny. Fixní náklady se díky marketingovým aktivitám zvýšily **o 2 500 000 Kč/rok**. Jakého výsledku hospodaření by dosáhl? Bylo toto rozhodnutí přínosné?

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Služba** | **[jedn.]** | **A** | **B** | **C** |
| Počet vydaných karet | Počet za rok | 12 000 | **15 000** | **10 000** |
| Tržby za vstup bez věrnostních karet | Kč/rok | 1 200 000 | **1 100 000** | **1 000 000** |

1. Vaše úvaha – co byste v rámci cenotvorby udělali jinak a proč?