**Domácí práce pro žáky třídy 7.A/ 7.B na období od 15. 6. - 26. 6. 2020**

**Předmět: ČSP**

**Pedagog: Mgr. Sylvie Hudcová**

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Milí žáci,

zde máte výsledky PL, opravte si to u sebe:

**Poptávka**

1.Na následující řádky napiš, podle čeho se řídíš při výběru zboží, co ovlivní tvé rozhodnutí koupit, či nekoupit.

 a)sportovní boty – **např. nezbytnost nákupu, cena….**

 b)lyže – **např. kvalita výrobku, cena, životní styl – rád lyžuji a hodně…...**

 c)jízdní kolo – **např. zase by tu měla hrát roli cena a kvalita výrobku, jeho spolehlivost, bezpečnost….**

2.Napiš, co podle tvého názoru ovlivňuje lidi při výběru uvedených výrobků:

 a)auto – **nutnost, staré auto dosloužilo…..předvést se před ostatními, že na to mám**

 b)sedací souprava – **praktičnost, stará sedačka dosloužila, chci to doma mít pěkné, rekonstruuji...**

 c)počítač – **nutnost, zvýšení nároků na práci...**

3.Vymysli jiné předměty nebo služby, kterými bychom mohli nahradit uvedené zboží:

 a)banány – **kupovat plodiny, které mají v sobě podobné vitamíny, využít vlastní produkci ze zahrádky...**

 b)kuřecí maso – **nahradit kvalitnějším masem – např. hovězím nebo telecím, rybou… vyprodukovat vlastní kuřecí maso chovem**

 c)zájezd k moři – **toulat se po ČR, jezdit na více jednodenních výletů po okolí...**

4.Je nějaké zboží, které jen těžko můžeme nahradit jiným? **Exotické ovoce, konkrétní domácí spotřebiče, auto...**

5.Posuď a zapiš, co se stane na trhu, když nastane uvedená situace:

 a)klesne cena rajčat, cena ostatní zeleniny se nemění – **lidé více kupují rajčata, ostatní zeleninu si třeba začnou sami pěstovat**

 b)zdraží se okurky a papriky, rajčata cenu nemění – **lidé více konzumují rajčata,okurky a papriky kupují méně, v menším množství**

 c)cena rajčat se nemění, ale v televizi je reklama, že nejzdravější nápoj ke snídani je čerstvá rajčatová št´áva – **zvýší se poptávka po rajčatech, může následovat zdražení této komodity**

 d)deštivé léto způsobilo, že zelenina chytla plíseň a část úrody byla zničena – **zvýší se cena zeleniny, více se dováží, může nastat výpadek v nabídce zeleniny v obchodech**

**Nabídka**

1.Jsi farmář, na trhu prodáváš brambory, za jakou cenu je budeš prodávat? a)5,- b)10,- c)15,- d)20,- **podle poptávky, pokud budu mít větší množství na prodej, mohu dát nižší cenu, pokud budu mít kvalitní zboží, mohu mít cenu vyšší…..**

2.Vlastníš místnosti k pronájmu, vyber nájemné 1 místnosti za měsíc: a)500,- b)1000,- c)2000,- **d)3000,-**

3.Jsi kadeřnice, za jakou cenu budeš stříhat vlasy? a)50,- b)100,- c)200,- **d)250,-**

4.Šiješ oděvy na zakázku, jakou cenu dáš za ušití kalhot: a)250,- **b)350,- c)500,-** d)700,-

A jaké ceny by sis vybral jako zákazník? **Každý doplní sám za sebe.**

**Odpověz na otázky k následujícím situacím:**

1.Bude rozdíl, když budeš své služby nabízet v centru města, na sídlišti, na vesnici? Kde budeš asi nejúspěšnější? Proč? **Ve městě, lidé více zvyklí na nabídku nejrůznějších služeb, živnostníci mohou mít vyšší ceny, na vesnici je minimální konkurence, cena musí být nižší.**

2.V menším městě jsou 3 prodejny obuvi. Přesto si chceš otevřít další. Je to rozumné? Za jaké situace by to bylo výhodné pro tebe i zákazníky? Můžeš na tom přesto ty i zákazníci vydělat? Co bys nabídl víc? Čím bys zaujal? **Rozumné to není, pokud bych nabízel něco, co ostatní obchody nemají, pak možná bych do otevření šel. Nutný další servis pro zákazníky – nabídla na internetu, rychlá reklamace, široká nabídka, dostatečně dlouhá otevírací doba…..**

3.Vyučila ses kadeřnicí, bydlíš na vesnici, kde už kadeřnický salón je.Otevřeš si zde i přesto ten svůj? Proč, jak bys situaci řešila? P**okud bych otevřela kadeřnický salón, určitě ne po celý týden, spíš bych zkombinovala několik dní na vesnici, přizpůsobila tomu cenu a ještě k tomu měla otevřený salón ve větším městě, kde mohu mít vyšší ceny, je tu jiná klientela…**

4.Je mírná zima. Prodejny se sportovními potřebami jsou plné věcí. Nikdo moc nenakupuje. Co bys prodejcům poradil? **Snížit cenu, abych prodal co nejvíc. Není dobré ponechávat sortiment ve skladu. Příští rok je zase jiný trend, sklad není nafukovací…**

5.Lidé používají auta víc než dříve. Myslíš si přesto, že je roční období, kdy se přece jenom jezdí víc? Jak nato reagují prodejci pohonných hmot? **Jezdí se víc v létě, lidé jezdí na výlety... Cena pohonných hmot pravidelně před letní sezónou roste.**

Máme vše probrané.

Ráda bych pochválila ty, kteří pracovali, nepolevili v tak nelehké době. I když jste měli v úkolech chyby, chválím.

Ti, co školu vypustili, užívali volna, nic neposílali, opsali od ostatních… trestáte sami sebe. Bude vám to v budoucnu chybět, někde se to ukáže…..

Ukázal se velmi dobře váš charakter – naše píle, snaha poprat se s úkolem…. Ale i lenost, tendence všem ukázat, jak to máte na háku a postih žádný…..

Opatrujte se, přeji příjemné poslední dny školy…… těším se na setkání v příštím školním roce.

Sylvie Hudcová