

# Shopping Triggers 2016

## MODERNÍ TRH

Albert HM  
Albert SM  
Billa  
Globus  
Kaufland  
Lidl  
Penny Market  
Tesco Expres  
Tesco HM  
Tesco SM  
Makro  
Žabka

## TRADIČNÍ TRH A SPECIALISTÉ NA POTRAVINY

COOP  
Hruška  
malá prodejna potravin  
asijské / vietnamské prodejny  
farmářské trhy  
ovoce a zelenina  
pekárna  
maso - uzeniny  
vinothéka  
trafika, novinový stánek  
čerpací stanice

## DROGISTICKÉ ŘETĚZCE

dm drogerie markt  
Rossmann  
Teta

## LÉKÁRENSKÉ ŘETĚZCE

lékárny BENU  
lékárny Dr. Max



# Studie věnující se motivátorům nakupujících

Studie **Shopping Triggers** umožňuje identifikování a aktivní práci s motivátory a bariérami nákupu v jednotlivých řetězcích a prodejnách, identifikaci příležitostí v distribučních kanálech a řetězcích.

## Jaké informace nabízí?

- » Síla řetězce na trhu: preference, frekvence, věrnost nakupujících
- » Typické nákupní mise v prodejně: velký nákup, doplňkový nákup, akční nákup...
- » Konkrétní silné, profilační kategorie, které vedou zákazníky do prodejny
- » Silné stránky a slabiny prodejny očima nakupujících
- » Identifikace hlavních konkurenčních prodejn:  
v jakých dalších prodejnách nakupují její zákazníci a jaké částky tyto nakupující celkově utrácejí za nákupy u konkurence
- » Efektivita komunikace prodejny
- » Profil nakupujícího v prodejně:  
celkové deklarované útraty za potraviny, věk, vzdělání, velikost domácnosti, počet dětí, kupní síla, role v domácnosti
- » Rozsah ztracené příležitosti pro prodejnu: kolik potenciálních nakupujících prodejn v ní odmítá nákup
- » Bariéry, které odrazují od nákupu v prodejně:  
sortiment, ceny, personál, fronty...

## Metodika sběru dat:

Kvantitativní průzkum na reprezentativním vzorku 1000 respondentů, obyvatelé ČR ve věku 15-69 let, kteří alespoň občas nakupují potraviny nebo drogerii pro svou domácnost.

## Dostupnost a cena studie

Cena první kopie (ČJ nebo AJ verze) je 89.900,- Kč + DPH  
Druhá jazyková mutace (ČJ nebo AJ verze) á 4.000,- Kč + DPH

Studie vychází v říjnu 2016.

Je k dispozici v tištěné a elektronické verzi.



PRO VÍCE INFORMACÍ NÁS, PROSÍM, KONTAKTUJTE

Pavel Cabal | pavel.cabal@gfk.com | +420 251 117 549  
nebo navštivte [www.gfk.com/cz](http://www.gfk.com/cz)