

Shopping Triggers 2017

MODERNÍ TRH

Albert HM
Albert SM
Billa
Globus
Kaufland
Lidl
Penny Market
Tesco Expres
Tesco HM
Tesco OD
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 18-69 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 září 2017.

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