

# GfK SHOPPING TRIGGERS 2017

## **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 GfK 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 prodejen: 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](http://www.gfk.com/cz)