

2,4

miliardy korun dosáhly
tržby v kategorii „tuzemák“
v období od loňského srpna
do letošního července
(Zdroj Nielsen) → s. 14

FÚZE

Dotykačka vyrostla

Dodavatel pokladních systémů Dotykačka dokončila fúzi firmy One Pub, která se specializuje na pokladní systémy v gastro segmentu. Počínaje zářím tak bude společnost pod novým názvem Dotykačka ČR obsluhovat díky spojení 12 tisíc firemních zákazníků.

Spojením vznikla nová společnost Dotykačka ČR, která je stoprocentní dceřinou společností firmy Dotykačka Holding, vlastněná investory RWC Fiscal a J&T Ventures. „Po několikaměsíčním jednání se společností One Pub a investory a následné implementaci jsme opět silnějším hráčem na trhu dotykových pokladních systémů. Pevně věřím, že se nám podaří z obou firem převzít to nejlepší: spolehlivost pokladen a kvalitní technickou podporu ze strany Dotykačky a expertizu z gastro prostředí od One Pub,“ míní Petr Menclík, jednatel a ředitel společnosti Dotykačka ČR. Služby budou nadále poskytovány pod značkou Dotykačka.

ŘETĚZEC

Crestyl koupil obchodní dům v Brně

Brněnské Tesco na Dornychu bude mít nového majitele. Obchodní dům koupí od britského řetězce developerská firma Crestyl.

Maloobchodní řetězec Tesco pokračuje v prodeji svých nemovitostí. Brněnský obchodní dům od britského řetězce kupuje developer Crestyl. Transakce se podle médií pohybuje okolo 830 milionů korun. „Mohu potvrdit, že kupujícím OD v Brně je společnost Crestyl. Tesco hodlá i nadále v prostorech obchodního domu provozovat svůj obchod v podnájmu v rekonstruovaných prostorech. Výši obchodních transakcí nekomentujeme,“ uvedl pro MSM Václav Koukolíček, tiskový mluvčí řetězce. Crestyl dosud postavil moderní nákupní centra v Kladně a Jablonci nad Nisou. Velký projekt s obchody firma plánuje v ulici Na Příkopě v historickém centru Prahy, věnuje se také kancelářským a bytovým prostorům. Tesco již loni prodalo v Liberci nákupní centrum Forum. Realitní společnost Rockcastle za něj zaplatila 2,2 miliardy korun a letos v lednu byl schválen prodej pražského OC Letňany německé společnosti Union Institutional Investment GmbH, také údajně v hodnotě několika miliard korun. Tesco prodalo i OD na Americké třídě v Plzni, kde však provoz prodejny ukončí.

GASTRO

Quadrio má nové patro s restauracemi

Obchodní centrum Quadrio v centru Prahy otevírá novou gastro zónu s několika koncepty mezinárodní kuchyně, jako je Spicymama, Loving Hut a Bombay Express.



Od září bude první patro Obchodního centra Quadrio plné nových restaurací. Na ploše přibližně 3500 m² se nachází šest nových restaurací. Kromě Vapiana a Creperie, které otevřely na začátku srpna, zahájí provoz Spicymama, restaurace zaměřená na tzv. „fusion street food“ inspirovaná asijskou kuchyní, která už je také v obchodních centrech na Chodově a Černém Mostě. Dále veganská restaurace Loving Hut nebo specialista na indickou kuchyni Bombay Express. Nabídka restaurací v obchodních centrech se stává tahounem úspěšnosti a jejich procento podílu se neustále rozšiřuje. V Česku je to průměrně 5–10 procent. Podle odhadu realitní společnosti Cushman & Wakefield poroste na 10–15 procent. „Obchodní centrum Quadrio je situované na dopravním uzlu v centru Prahy, jehož návštěvnost za první pololetí vzrostla o téměř deset procent ve srovnání s rokem 2016. Trendem je větší rozmanitost a na oblibě získává právě exotická kuchyně,“ říká Zdeněk Zádrapa, specialista na pronájem maloobchodních prostor se zaměřením na gastronomii a volnočasový sektor ve společnosti Cushman & Wakefield.

Co se mj. děje v prodejnách nových automobilů

Využití konfigurátoru nového vozu zákazníky přímo v prodejně –

21%

Zájem zákazníků o koupi doplňkových produktů –

15%

ZDROJ: IPSOS AUTOMOTIVE, 2017

INOVACE
ZÁŘÍ 2017

Michal Straka
product & business
development director, IPSOS

Přínosy měření průchodnosti zákazníků na prodejně

V retailu měříme spoustu veličin – počínaje vyhodnocování obrátu a profitability jednotlivých POS, zákaznické spokojenosti nebo dodržování standardů. Nemluvě o big datech, které v naprosté většině trh neumí správně nebo dostatečně cíleně kategorizovat.

Nicméně: abychom získali kompletní představu o výkonnosti obchodní sítě a jednotlivých poboček, chybí nám do mozaiky ještě jedna, velmi důležitá proměnná – **měření průchodnosti a její zasazení do obchodního kontextu.** Informace, kolik zákazníků navštívuje jednotlivé prodejny, jak se zde pohybují a kolik na místě stráví času, je důležitá ve vztahu k prodejně jako takové, ale zároveň nám pomáhá interpretovat ostatní měření.

Vezměme jako příklad **showroom distribuční sítě nových automobilů.** Většina prodejních sítí je v komplikovaném majetkové vztahu na ose dealer–importér–výrobce, každý si hlídá svůj byznys, tudíž o nějakém funkčním CRM si můžeme u většiny značek nechat jen zdát. Pak přicházejí ke slovu moderní technologie, které dokážou zaznamenat traffic na prodejně (odfiltrovat zaměstnance, aby počty nenavýšovaly průchodnost, je samozřejmostí). Dále můžeme vyhodnotit základní sociodemografické údaje o zákaznících, sledovat případné opakované návštěvy jednoho obchodu nebo různých poboček v síti a analyzovat pohyb potenciálních zákazníků mezi jednotlivými vystavenými modely atp.

Podobné měření nám pomůže vyhodnotit marketingové kampaně a různé direct sales aktivity, protože jednoduše porovnáme zvýšenou (v ideálním případě) návštěvnost prodejny, na jaký model se šli zákazníci podívat (pokud byla kampaň zaměřena na konkrétní typy vozů) a v neposlední řadě jaké segmenty zákazníků se nám podařilo přilákat. Na základě těchto dat pak **můžeme optimalizovat výdaje na marketing.**

S podobnými daty se nám bude také lépe plánovat **uspořádání prodejního prostoru.** Z analýz Ipsosu rovněž vyplývá, že při prodeji nových automobilů roste význam **užití konfigurátoru na prodejně i význam prodeje doplňkových produktů.** Je možné analyzovat, kde se zákazník na prodejně pohyboval, u jakého modelu, kolik času strávil u konfigurátoru nebo při zkušební jízdě.

Vzkaz Ipsosu:

Naprostu klíčové pro správné využití nových technologií je předem připravená strategie a rozmyšlení, co chceme měřit a jak budeme chtít s daty dále pracovat.