

ASPEKTY CHOVÁNÍ ČESKÉHO SPOTŘEBITELE INDIVIDUAL ASPECTS OF BEHAVIOUR CONSUMER IN THE CZECH REPUBLIC

A. Hes, L. Skořepa, J. Dušek

Abstract

There is more and more attention focused at the present on keeping the key customer, who can strengthen the confidence and stability of the company in the strong competitive environment. Informations collected about him up to now not represent a fortune by themselves, more important is the knowledge of his needs, wishes and images. Behavior of Czech buyers (customers) is still developing under the influence of globalization trends. Results of different researches show changes in criteria, which customers use for their food purchasing decision-making process. Knowing these criterias means a competitive advantage in the production field and in retail and represents influential motivation and stimulative factors of the retail's efficiency.

Key words: key customer, retail, competitive environment

Abstrakt

V současné době se stále více pozornosti soustřeďuje na udržení klíčového zákazníka, který pro podnik znamená v silném konkurenčním prostředí posílení jistoty a stability. Dosavadní shromažďované informace o něm však samy o sobě nepředstavují takové bohatství, jako znalost jeho potřeb, přání a představ. Chování českých spotřebitelů se vlivem globalizačních trendů stále rozvíjí. Důkazem toho jsou výsledky průzkumu kritérií, které zákazníci při rozhodování o nákupu nejvíce preferují. Znalost těchto preferencí vytváří v produkční sféře a v obchodě konkurenční výhodu a představují vlivné motivační i stimulační faktory efektivnosti obchodu.

Klíčová slova: klíčový zákazník, maloobchod, konkurenční prostředí

Literatura

- | | |
|--|--|
| [1] BURNETT, K. <i>Klíčoví zákazníci a péče o ně</i> . Praha: Computer Press, 2004. | [4] HES, A., HRUBÁ, D. Vývojové tendence maloobchodu v ČR. In <i>Medzinárodné vedecké dni 2000</i> . Nitra, 2000 |
| [2] BURSTINER, I. <i>Základy maloobchodního podnikání</i> . Praha: Victoria Publishing, 1994 | [5] KOTLER, P., TRIAS, F. de B. <i>Inovativní marketing</i> . Praha: GRADA, 2004 |
| [3] HES, A. a kol. <i>Obchodní nauka</i> . Praha: ČZU, 2005 | [6] KOUDELKA, J. <i>Spotřební chování a marketing</i> . Praha: GRADA, 1997 |

Kontaktní adresa – Contact address

Ing. Aleš Hes, CSc.
Česká zemědělská univerzita
Kamýcká 129
165 21 Praha 6 – Suchbátka
E-mail: hes@pef.czu.cz, Tel.: 224382359

Ing. Ladislav Skořepa, Ph.D., Ing. Jiří Dušek
Vysoká škola evropských a regionálních studií
Žitkova 6, 370 01 České Budějovice
E-mail: skorepa@vsers.cz, Tel.: 386116821
E-mail: dusek@vsers.cz, Tel.: 386116821
