

▶ O nás ▶ Spolupráce ▶ Inzerce ▶ Partneři ▶ Kontakt

▶ Hlavní strana

Newsletter

▶ Objednat

Marketing mix

▶ Teorie marketingu

▶ Komunikace

▶ Marketing

▶ Výzkum trhu

▶ Management

▶ Prodej

▶ CRM

▶ Knihy

▶ E-business

▶ Branding

Firemní zprávy

▶ ICT

▶ Průmysl

▶ Obchod

▶ Služby

▶ Finance

Práce

▶ Volná místa

hledání

Hledej!

Vzkaz redakci



Vzkaz redakci



nejčtenější

- ▶ 10 charakteristik lidského chování... a jak vám pomohou více prodávat
- ▶ Merchandising už zdaleka není jen doplňování zboží do obchodů
- ▶ Inovace jsou nezbytné pro život stejně jako vzduch pro dýchání
- ▶ Český spotřebitel nad šálkem kávy

Energetické štítky jako marketingová výhoda při prodeji elektrospotřebičů

Firma: SEVEn, Autor: Juraj Krivošík
25.9.2003 Marketing

Od roku 2001 platná legislativa v oblasti energetického štítkování vyžaduje, aby většina velkých domácích spotřebičů byla při svém prodeji označována energetickým štítkem. Cílem tohoto opatření je zlepšení informovanosti spotřebitele a jeho prostřednictvím i ochrana životního prostředí formou podpory energeticky úsporným modelům. Kromě zákonné povinnosti jejich využití se ale jedná o nástroj, jehož správné využití může prodejci přinést i vlastní prospěch v podobě zvýšeného prodeje.

Je totiž známo, že mnoho zákazníků si při výběru spotřebiče nejen nechává poradit od prodejce, ale si často i přímo vybírá tu prodejnu, kde ví, že dostane spolehlivou informaci, na základě které si bude moct vybrat. K dobrým nákupním rozhodnutím, která zákazníkům ušetří mnoho peněz, tak mohou pomoci i prodejci využívající energetické štítky. A mohou si tím zvýšit svůj obrat.

Energetický štítek totiž zákazníka informuje nejen o spotřebě energie při provozu vybraných domácích elektrospotřebičů. Štítky obsahují i další přehledně uspořádané údaje, podle nichž se zákazníci mohou rozhodovat. Tím, že jim prodejce pomůže orientovat se v energetickém štítku, získá několik výhod:

- **Vyšší zisky** : Energetický štítek usnadňuje a urychluje zákazníkům orientaci. Spokojený zákazník s větší pravděpodobností navštíví prodejnu využívající štítky i při dalších nákupech elektrospotřebičů.
- **Zvýšení zákaznické spokojenosti**: S energetickým štítkem prodejce nabízí informace o provozních nákladech a vlastnostech spotřebiče, jeho kvalitě a obsluze. Odpovídá tím na otázky, na jejichž základě si spotřebitel vybírá své výrobky.
- **Konkurenční výhoda**: Vystavením štítků a využitím jejich informačního obsahu je možné prodat více spotřebičů, zvýšit spokojenost zákazníků a odlišit se od konkurence.
- **Podíl na efektivním využití energie**: Nižší spotřeba energie nutná pro provoz úsporných elektrospotřebičů pomůže zákazníkům snížit platby za elektrickou energii. Tím prodejce splní jedno z jejich očekávání a zároveň pomůže obecně prospěšnému cíli - ochraně životního prostředí.

Provoz energeticky úsporných spotřebičů může být - samozřejmě v závislosti na jejich obsluze - výrazně levnější, než je provoz spotřebiče s vysokým nárokem na spotřebu energie. Údaje o roční nebo denní provozní spotřebě, obsažené na štítku, mohou proto být rozhodující. V silné konkurenci značek, výrobků i prodejen je proto důležité, kde nakupující tyto informace dostane.

Informování o obsahu energetického štítku je navíc zajímavé i například



- ▶ Strategic Brand Management – historie, současnost, budoucnost (I.)
- ▶ Pravidelní uživatelé potravinových doplňků výživy jsou především z řad „padesátníků“
- ▶ V diskotech již nakupuje stejně lidí jako v supermarketech
- ▶ Co je značka a jak pomůže v prodeji (např. barev a laků)

hodnocení

- ▶ Strategic Brand Management – historie, současnost, budoucnost (II.) (1.00)
- ▶ Cenová manipulace není dlouhodobým řešením (1.00)
- ▶ Marketingová komunikace (2.) (1.00)
- ▶ Český maloobchodní trh se již nachází na cestě od spokojenosti k loajalitě zákazníků (1.33)
- ▶ Největším problémem je pro české podnikatele získávání kvalitních zaměstnanců a spolupracovníků (1.50)
- ▶ Jaká je strategie firmy ETA? (1.50)
- ▶ Výzkum STEM/MARK pro Mano.cz: Škodě Superb nejvíce konkuruje VW Passat (1.50)
- ▶ Lidé více pracují než se věnují zábavě (1.60)

Marketingové noviny

- ▶ O nás
- ▶ Spolupráce
- ▶ Inzerce
- ▶ Partneři
- ▶ Kontakt



pro výrobce elektrospotřebičů, nebo pro distributory elektrické energie, jejichž zákazníci jsou rovněž i uživateli těchto výrobků.

Konkrétním projektem věnujícím se propagaci energetických štítků je projekt ELAR (Energy Efficiency Labelling of Large Household Appliances), který se svými aktivitami zaměřuje především na výrobce elektrospotřebičů a jejich distributory a prodejce. Jeho součástí je příprava a distribuce vzdělávacích dokumentů pro prodejce i zákazníky, nebo například tvorba vzdělávacích programů pro prodejce.

V rámci projektu byla připravena informační brožura pro prodejce, informující je o informačním obsahu energetických štítků v každé kategorii spotřebičů a o důvodech, proč by je měli využívat. Tuto brožuru je možné nechat si zdarma zaslat od organizátorů projektu. Využít je rovněž možné i leták, připraven pro spotřebitele a zákazníky prodejen. Informuje o obsahu štítků a důvodech, proč se jimi řídit při nákupu elektrospotřebičů. Jeho přítomnost na prodejně, díky svému nekomerčnímu charakteru, může zvýšit informační hodnotu dostupného poradenství.

Cílem programu je to, aby prodejci využili zákonnou povinnost uvádění energetických štítků ve svůj prospěch a tím zároveň k lepší informovanosti svých zákazníků, spotřebitelů energie. V České republice jej organizuje SEVEn, Středisko pro efektivní využívání energie, o.p.s. s podporou fondu Evropské unie – SAVE.

Energetický štítek musí obsahovat zejména údaje o měrném ukazateli spotřeby energie konkrétního spotřebiče a údaj o umístění energetické účinnosti spotřebiče mezi největší a nejmenší hodnotou energetické účinnosti pro daný typ spotřebičů.

Seznam výrobků, pro které je označování energetickým štítkem povinné:

- automatické pračky
- bubnové sušičky prádla
- pračky kombinované se sušičkou
- chladničky, mrazničky a jejich kombinace
- myčky nádobí
- elektrické trouby
- elektrické ohříváče vody
- zdroje světla

[Informační leták: Úsporné spotřebiče](#)

Hodnocení článku

jako ve škole

1 2 3 4 5

průměr: **0.00**

Hodnocení

- ▶ Další články firmy: SEVEn
 - ▶ Další články autora: Juraj Krivošík
- Firma: **SEVEn** Autor: **Juraj Krivošík**

Komentáře ke článku...

Přidej komentář