

OZVENY SAMOŠKY

ŠPECIÁL PRE SLOVENSKÝ OBCHOD



KOŠICE 2024

ROBOTY ĽUDÍ NENAHRADIA

Technológie sú na svete preto, aby ľuďom pomáhali a uľahčovali im život. Vo väčšine prípadov sa to aj darí, no niekedy netreba zabudnúť na to, že sú tu stále s nami a nikdy nespia a niekedy ešte dokážu prekvapiť aj ľudí, ktorí sa ich výskumom a štúdiom priamo zaoberajú. Svoje o tom vie aj počítačový vedec a futurista Martin Spano. Na 22. kongrese Samoška v Košiciach okrem svojich skúseností s umelou inteligenciou účastníkom prezradil, že ich s istotou roboty v budúcnosti nenahradia. Nahradiť ich však môžu ľudia, ktorí ich budú vedieť ovládať.



Ďakujeme partnerom 22. kongresu Samoška:

ZLATÍ PARTNERI:



BRONZOVÍ PARTNERI:



STRIEBORNÍ PARTNERI:



ODBOBNÍ PARTNERI:

NIQ

POPPI

PARTNER NEALKO NÁPOJOV:



ŠPECIÁLNI PARTNERI:

email kampagne

PARILLASOUND

wau!

PARTNER VEČERA:



ZÁŠTITA:



HLAVNÝ MEDIÁLNY PARTNER:

TOVAR & PREDAJ

MEDIÁLNI PARTNERI:



EDI Zone

ORGANIZÁTOR:

AtoZ retail

PINSA



Z TRADIČNEJ
PINSA PECE



36 HODINOVÝ
VÝROBNÝ PROCES



S PRÍRODNÝM
KVÁSKOM



VZDUŠNÉ
CESTO



CHRUMKAVÁ
KÔRKA

**PRE
KRAJŠÍ
DEŇ.**



minit



Peter Kapitán,
šéfredaktor, Tovar&Predaj

KTO ZASPÍ DOBU, NEPREŽIJE

Popri mnohých ďalších neduhoch je rozhodne jednou z najcharakteristickejších vlastností ľudí na Slovensku absolútna nedôvera voči čomukoľvek novému. Je úplne jedno, či ide o nejakú prevratnú technickú inováciu, alebo aj nový spôsob evidencie dochádzky vo firme, každá zmena zásadne vyvolá odpor a pobúrenie. Dôkazom toho môže byť naša rodinná historka, podľa ktorej moja mama aj začiatkom deväťdesiatych rokov odmietala automatickú práčku, lebo ju považovala za zbytočný výmysel.

V hrubých rysoch sa s týmto národným zlovykom stretávam aj pri rozhovoroch s obchodníkmi. Samoobslužné pokladnice sú nezmysel, ľudia predsa radi stoja v rade pri pokladničnom páse. Elektronické cenovky sú iba pánske huncútstvo, vôbec sa nám to neoplatí. Výmena starých žiaroviek za úsporné a moderné LED osvetlenie je len ďalší spôsob, ako z vreciek obchodníkov vytiahnuť ďalšie peniaze. A takto by sme mohli pokračovať až do konca Ozvien.

22. kongres Samoška v Košiciach, ktorý sa sústredil na automatizáciu a digitalizáciu obchodu, ukázal, aké dôležité je nezaspáť dobu. Príchod veku umelej inteligencie a autonómnych predajní je v podstate istotou a otázka nestojí, že či, ale ako sa tomu dokážu obchodníci prispôbiť. Ak nie priamo návod, tak minimálne inšpiráciu obchodníci na uplynulom kongrese dostali. A v Ozvenách Samošky si môžete aj vy prečítať to najdôležitejšie.

OBSAH

**KONGRES ZACHYTL OBJEKTÍV
FOTOAPARÁTU**

» STR. 4

**DIGITALIZÁCIA RIEŠI MNOHÉ
PROBLÉMY OBCHODNÍKOV**

» STR. 20

**OBCHODNÍCI A DODÁVATELIA
ZHODNOTILI PODUJATIE**

» STR. 6

**SPOTREBITELIA MAJÚ
HLBŠIE DO VRECKA**

» STR. 28

**AKO SA ORIENTOVAŤ VO SVETE
UMELEJ INTELIGENCIE**

» STR. 8

**OBCHODNÍCI PREZRADILI
RECEPT NA ÚSPECH**

» STR. 32

**BEZOBSLUŽNÉ PREDAJNE
EXPANDUJÚ**

» STR. 14

22. kongres
426 účastníkov
2 exkurzie
3 videoreportáže
53 partnerov

4

Peter Brišš, senior sales manager spoločnosti Baliarne obchodu Poprad, Gábor Mihók, regional representative spoločnosti CED Central European Economic Development Network Nonprofit, Marek Sagalínek, obchodný riaditeľ firmy Minit Slovakia, a Ján Pöšteni, líder obchodného oddelenia spoločnosti Orbico na Slovensku, sa ako zlatí partneri kongresu prihovoriť návštevníkom podujatia.

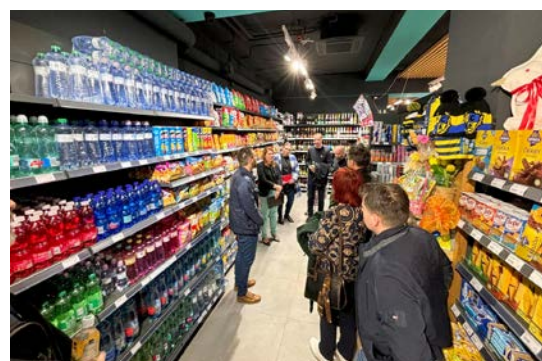


◀ Záštitu nad kongresom prevzal Zväz obchodu SR. Úvodné slovo odborného programu patrilo prezidentovi zväzu Filipovi Kasanovi.



◀ Stredajší večerný štart bol veľmi vydarený a zábava sa skončila až neskoro v noci.

▼ Na exkurziách v Minipotravinách na železničnej stanici v Košiciach a v supermarkete Fresh Plus na Strojárskej ulici sa účastníci dozvedeli o technologických inováciách v košíkových obchodoch.



O zábavu sa v stredu večer starali Sendreiovci.



AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



► Viac ako 400 účastníkov kongresu sa dozvedelo o moderných technológiách v maloobchode.



▲ Prestávky v odbornom programe využili účastníci na nadväzovanie kontaktov a ochutnávanie novinek v stánkoch partnerov.

Tu si pozrite kompletnú fotogalériu z kongresu.



Staňte sa súčasťou komunity Samoška na Facebooku a zdieľajte s nami zaujímavé správy z tradičného trhu aj samotného kongresu Samoška.



◀ Na záver nechýbala ani tradičná tombola.

5

inzercia

NOVINKA

RÁZNÁ 10

NEKOMPROMISNE HORKÁ
OSVIEŽUJÚCA CHUŤ



LEN PRE OSOBY STARŠIE AKO 18 ROKOV
www.promileinfo.sk



Peter Frank,
senior key account manager, Sarantis Group Slovakia

Spoločnosť Sarantis Group Slovakia sa tento rok kongresu Samoška zúčastnila prvýkrát. Kongres nám priniesol nové možnosti a kontakty, rozšíril obzory a pootvoril dvere pre budúce vyjednávania. Chceli sme odprezentovať našu spoločnosť širšej verejnosti a rovnako aj väčším sieťam, akými sú Coop Jednota, Labaš a podobne. Zaujal nás aj odborný program vo forme prednášok, ktoré boli obohacujúce a prínosné.

SAMOŠKA JE VYNIKAJÚCE MIESTO NA NADVIAZANIE KONTAKTOV

6



Lucia Pidová,
marketing manager, Berto sk

Naša spoločnosť sa tento rok zúčastnila kongresu Samoška po tretíkrát. Na kongres sme prišli v rámci firemnej prezentácie, keďže sa nám minulé roky účasť veľmi oplatila a je vidno, že obchodné vzťahy tu nadobudli dynamiku. Oslovila nás večerná párty, na ktorej sa to pekne rozprúdilo, a taktiež nás zaujal pútavý odborný program v druhý deň kongresu. Keď bude príležitosť, osobne budem tento kongres odporúčať ďalej.



Ema Majerčíková,
vedúca oddelenia marketingu,
Coop Jednota Liptovský Mikuláš

Kongresu som sa zúčastnila prvý raz, pretože od nového roku som na pozícii vedúcej marketingu a tento kongres považujem za skvelú príležitosť pre ľudí na mojej pozícii. Samošku mi odporučili kolegovia, ktorí sem chodia pravidelne. Zaujal ma odborný program, pretože digitalizácia a automatizácia sú veľmi aktuálne témy, keďže presun do online priestoru predstavuje budúcnosť obchodu. Informácie z odborného programu nám pomáhajú ostať informovanými a pripravenšími na to, čo nás v budúcnosti čaká a neminie. Ako Coop Jednota sa snažíme napredovať s dobou, a preto od prvého mája prechádzame na nový softvér, čiže témy, o ktorých sme na kongrese počuli, vnímam ako užitočné pri zavádzaní digitalizácie do praxe.



Michal Švrček,
riaditeľ sekcie IT a služieb, Coop Jednota Slovensko

Na kongrese Samoška som sa zúčastnil prvýkrát, avšak o to intenzívnejšie, keďže som bol súčasťou panelovej diskusie na tému automatizácia a digitalizácia v obchode. Budúcnosť obchodu sa odohráva už dnes. Súhlasím. Vývoj moderných technológií, digitalizácia, automatizácia nabrali obrovskú rýchlusť. Prispôbiť sa tejto dynamike a držať krok s modernými trendmi vo svetovom obchode vyžaduje každodennú ostražitosť a pozornosť. A v centre pozornosti je zákazník. Ako sa mení, čo vyžaduje od obchodu, čo považuje za štandard, čo je pre neho komfortné nakupovanie, ako si predstavuje nakupovanie budúcnosti, aj o tom sa hovorilo na kongrese. Preto považujem za veľmi dôležité a podnetné stretávať sa na odborných fórach, vymieňať si skúsenosti a s väčšou odvahou prijímať nové výzvy. Samoška je ideálna platforma, kde majú domáci slovenskí obchodníci, dodávatelia, výrobcovia i zástupcovia štátnych a profesijných organizácií možnosť oboznámiť sa s novými trendmi, diskutovať a inšpirovať sa s cieľom nepoľaviť v progrese, ale práve naopak, napredovať. Veľmi dôležitú úlohu zohráva kongres aj pri tvorbe obchodných vzťahov, ktoré sa budujú práve pri neformálnych diskusiách. Systém Coop Jednota je predstaviteľom tradičného slovenského maloobchodu. Aj my si však veľmi intenzívne uvedomujeme silu nových technológií a služieb. Očakávania novej generácie digitálnych zákazníkov sú podstatne rozdielne ako očakávania nášho tradičného zákazníka. Našou snahou je osloviť všetkých. Generáciu X, Y, Z aj Alfa. Ako? To je otázka, na ktorú denne hľadáme odpoveď. Odborné fórum, akým Samoška nepochybne je, je miestom, ktoré otvára témy a poskytuje odpovede.

AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



Lucia Hettešová,
asistentka predaja, Liptovské pekárne
a cukrárne Včela

Na kongrese Samoška som sa tento rok zúčastnila po druhýkrát. Prišla som sem spolu s kolegyňou a kongres splnil naše očakávania. Nadobudli sme nové partnerské vzťahy, boli nám odprezentované nové výrobky. Samošku by som určite odporučila aj ostatným predajcom. Z akých dôvodov? V rámci vzdelávania, rovnako je tu príjemné prostredie a taktiež je to príležitosť nadviazať nové vzťahy.



Monika Cibulová,
referent nákupu,
Coop Jednota Krupina

Kongresu Samoška v Košiciach som sa zúčastnila už tretíkrát. Musím povedať, že úroveň kongresu z roka na rok stúpa. Veľmi ma zaujali prednášky, ako vďaka digitalizácii a automatizácii zefektívniť prácu, výhody a nevýhody automatizovaných obchodov. Je to vynikajúce miesto na nadviazanie obchodných kontaktov. Pokiaľ bude možnosť, rada sa kongresu zúčastním znovu.



Petra Brincková,
obchodná manažérka pre tradičný trh SR, Alfa Bio

Na kongres chodievame pravidelne a tento rok sme chceli našim zákazníkom odprezentovať ochutnávky novinek a iné spôsoby prípravy tofu. Dôvodov, prečo sa zúčastňujeme kongresu, je viacero. Jedným z nich je prezentácia nových produktov účastníkom, ktorí otvárajú nové prevádzky. To súvisí s druhým dôvodom, a to je práve nadviazovanie obchodných kontaktov. V minulom roku sme na kongrese Samoška oslovili desiatky odberateľov so spoluprácou a podarilo sa nám rozbehnúť biznis v rámci západného Slovenska. Dúfame, že tento rok získame ďalšie kontakty a podarí sa nám rozbehnúť aj východ.



Ďalšie názory účastníkov nájdete
na www.samoska-kongres.sk/referencie

7

inzercia

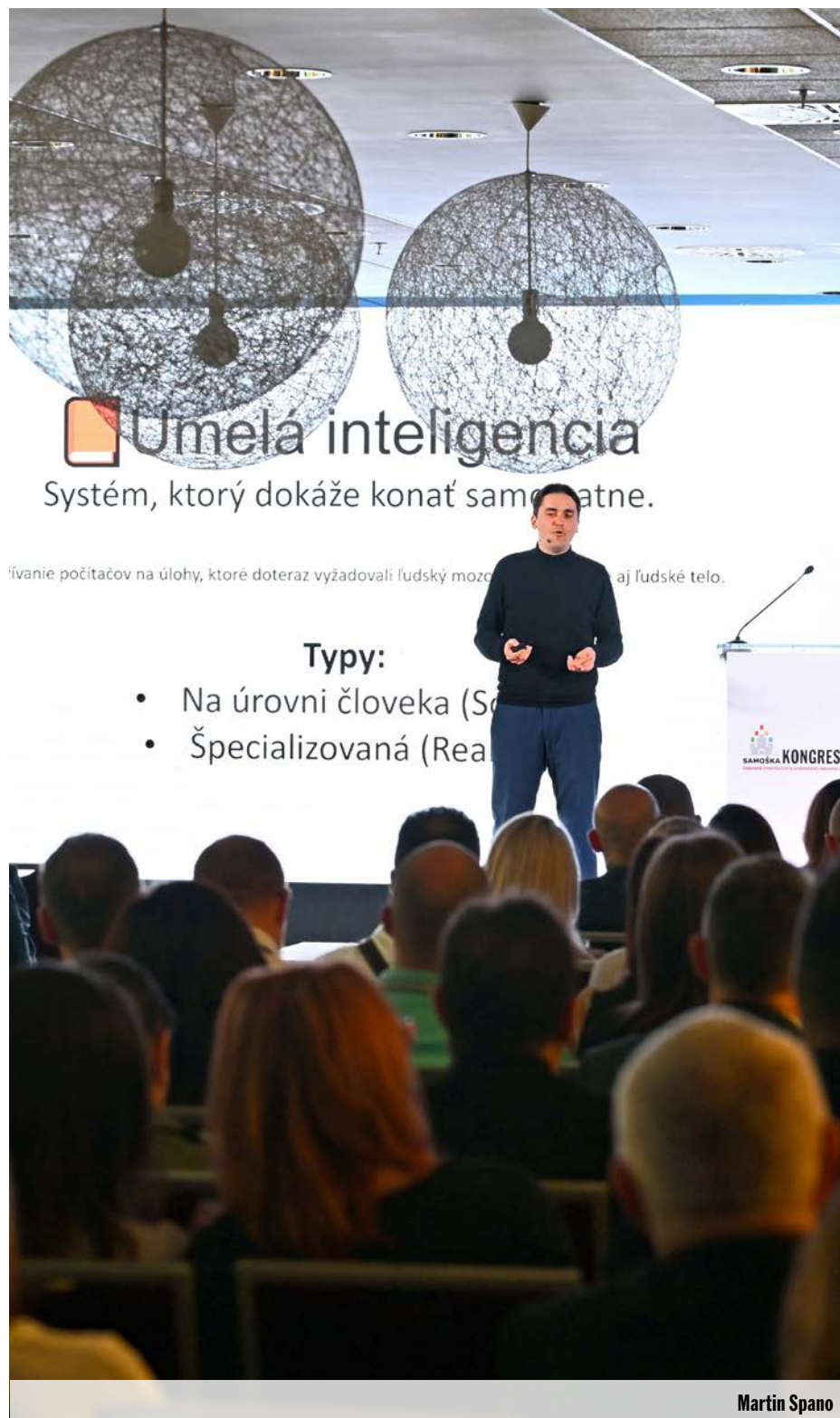
→ OBJAV NOVÚ RADU



→ SEMTEX ENERGY DRINK

AKO BUDE VYZERAŤ ROBOTICKÁ BUDÚCNOSŤ

8



Technológie sú na svete preto, aby ľuďom pomáhali a uľahčovali im život. Vo väčšine prípadov sa to aj darí, no niekedy netreba zabudnúť na to, že technológie sú tu stále s nami a nikdy nespia a niekedy ešte dokážu preväpčiť aj ľudí, ktorí sa ich výskumom a štúdiom priamo zaoberajú. Aké to je nechať sa preväpčiť robotickými pomocníkmi, si nedávno na vlastnej koži vyskúšal aj hlavný rečník 22. kongresu Samoška v Košiciach, počítačový vedec a futurista Martin Spano.

Na jeseň 2022 nastal jeden zo zlomových okamihov vo vývoji umelej inteligencie. Spoločnosť OpenAI predstavila prelomovú novinku v tejto sfére, konverzačný jazykový model s názvom ChatGPT. Umelá inteligencia, ktorá dokáže riešiť sofistikované problémy, ale zároveň vie naplánovať trojdňový výlet do Paríža, odporučiť recept na zdravé jedlo alebo si len tak nezáväzne pokonverzovať, sa okamžite stala obrovským hitom. Jej čaru podľahol aj futurista Martin Spano.

„Boli sme s rodinou na chalupe a ja som sa ráno zobudil unavený po tom, čo som celú noc komunikoval s týmto chatbotom. Rozhodol som sa, že rodinu pošlem preč a trochu si oddýchnem. Zostal som teda sám, pootváral som všetky okná a zatvoril som sa do sprchy. V tom zrazu počujem, ako niečo chodí po chalupe. Začal som kričať, kto to je, ale nikto neodpovedal. Keď sa to začalo dobýjať do kúpeľne, už som začal mať seriózny strach. V Liptovskom Mikuláši sa dnes

Martin Spano



nosí sprej proti medvedom už aj do kaviarne, tak som si myslel, že to musí byť medveď. Rozhodol som sa, že rýchlo otvorím dvere, vezmem si mobil a zavolám pomoc, no keď som otvoril dvere, zistil som, že to po celý čas bol robotický vysávač," začal svoje rozprávanie Martin Spano.

Hoci od robotického vysávača k umelej inteligencii vedie ešte celkom dlhá cesta, práve tento užitočný pomocník v domácnosti ukazuje, akú veľkú úlohu začínajú technológie hrať v našich životoch. Automatické vysávače sú len začiatok, digitálna inteligencia postupne preniká do všetkých sfér nielen domácnosti, ale aj biznisu. Intelligentné riadenie obchodu, skladových zásob či napríklad chladiacich zariadení totiž rozhodne znie ako dobrý nápad.

KRSTNÍ OTCOVIA AI

Za toto všetko vďačíme zopár ľuďom, vizionárom, ktorí dôležitosť umelej inteligencie pre spoločnosť pochopili medzi

prvými. „Jedným z nich bol Geoffrey Hinton, ktorý stojí za vytvorením odpodručacích algoritmov. Stojí doslova, pretože od svojho zranenia v roku 2005 si nemôže sadnúť, musí buď ležať, kľačať, alebo stáť. Tak tento pán sa zaslúžil o to, že stačí, aby ste si chvíľku niečo pozerali a na niečo ďalšie si len pomysleli, a už máte v prehliadači na to reklamu," opisoval Martin Spano.

TECHNOLÓGIE ĽUDÍ NENAHRADIA, NAHRADIA ICH TÍ, ČO ICH BUDÚ VEDIEŤ OVLÁDAŤ

Umelá inteligencia nás vďaka tomu pozná lepšie ako väčšina ľudí v našom okolí. Stačí dať pár desiatok lajkov na sociálnych sieťach a AI nás pozná lepšie ako dobrí priatelia, po pár stovkách lajkov lepšie ako partner a rodina a po pár tisíckach

lajkov lepšie, ako sa poznáme my sami. Druhou dôležitou postavou umelej inteligencie je Ian Goodfellow, ktorý sa zaslúžil o vznik teórie stojacej za fungovaním jazykového modelu ChatGPT.

„Tento pán raz sedel s kamarátmi pri pive a začali rozmyšľať nad tým, ako dosiahnuť, aby bola AI tvorivá. Keď sa pripitý vrátil domov, jeho priateľka spala, a tak mal čas venovať sa niečomu inému. Sadol si za počítač a prišiel na to, že dve umelé inteligencie budú lepšie než jedna. Prvá bude vytvárať falošný obsah a druhá bude vravieť, ktorý nie je taký dobrý, aby bol rozpoznateľný od reality. V podstate je to akási hra na zločinca a detektíva. Takto funguje ChatGPT a napríklad aj Midjourney. To je ten nástroj, ktorý vytvoril pápeža v bunde značky Balenciaga," povedal Martin Spano.

NECHAJTE DETI HRAŤ HRY

Ďalším z krokov, ktoré sa nedali pri vývoji kvalitnej a fungujúcej umelej inteligencie obísť, bolo zvyšovanie počítačového

BERTO

0%
BEZ LEPKU
BEZ LAKTÓZY
BEZ ALERGÉNOV

93%
PODIEL
MÄSA

POČTIVÉ
MÄSIARSKÉ
REMESLO
ZO ZÁHORIA

1991

EXTRA
ŠUNKA
PRE EXTRA ĽUDÍ

3X BEZ LAKTÓZY
BEZ LEPKU
BEZ ALERGÉNOV

93% PODIEL
MÄSA

OBJAV NOVÉ
RECEPTY!

NOVINKA

**EXTRA ŠUNKA
PRE EXTRA ĽUDÍ**

výkonu. Možno trochu paradoxne sa v tomto prípade ukázalo, akými dôležitými pre rozvoj boli hráči počítačových hier. „Mnoho rodičov má pocit, že hranie hier je úplne zbytočné, ale nie je to úplne tak. Na to, aby hry vyzerali čo najrealistickejšie, potrebujú mať čo najlepšiu grafiku. A ukázalo sa, že umelá inteligencia taktiež stojí na počítačovej grafike a nie na centrálnej procesorovej jednotke, takže vlastne rozvoju AI pomohli aj naruživi počítačoví hráči,“ hovoril na kongrese Martin Spano.

AI JE JEDNODUCHÁ NA POUŽÍVANIE A PRINÁŠA ĽUDOM OKAMŽITÚ HODNOTU V REÁLNOH ČASE.

Všetky časti digitálneho sveta podľa neho produkujú dôležité dáta pre rozvoj umelej inteligencie. Výkon a dáta spolu v jednom

celku totiž dodávajú umelej inteligencii kvalitu, ktorá by sa dala definovať ako dopracovanie počítačov na úroveň, ktorá si doteraz vyžadovala ľudský mozog a ľudské telo.

„Možno si spomeniete na Ninja korytnačky, kde bol jedným zo záporákov Krang, čosi ako mozog vložený v umelom ľudskom tele, vďaka čomu vedel interagovať so svetom. Takto nejako to vyzerá aj s umelou inteligenciou,“ vysvetlil Martin Spano.

V praxi je totiž AI prítomná v digitálnom svete a potrebuje počítač na to, aby sa mohla rozprávať so svetom, respektíve s ľuďmi. Niekedy navyše potrebuje umelá inteligencia aj hardvér, nohy, ruky či kolesá, no v takom prípade už podľa Martina Spana hovoríme, že ide o robota. „S umelou inteligenciou sa už dlho stretávame napríklad aj na úrovni sci-fi, aj keď to je pre biznis irelevantné. Pre biznis je dôležitá špecializovaná AI, ktorá vie síce robiť len jednu vec, ale zato poriadne a často aj lepšie ako človek.“

„CIVILIZÁCIA NESPEJE K OHLÚPNUTIU.“

Ak má dnes dieťa z najzaostalejšej osady na Slovensku k dispozícii mobilný telefón s prístupom na internet, má prístup k viac informáciám, ako mali pred dvadsiatimi rokmi najmocnejší muži tohto sveta. Nespejeme k ohlúpnutiu, práve naopak, vďaka umelej inteligencii môžu byť všetci omnoho múdrejší, než sme boli kedysi.

Martin Spano, počítačový vedec a futurista

VEZMÚ NÁM PRÁCU?

Aj diskusie počas stredajšieho večera pred štvrtkovým odborným programom priniesli viacero zaujímavých tipov na debatu. Rozoberal sa napríklad Amazon Go, jeden z prvých bezobslužných obchodov na svete, taktiež experimenty v Žabke či Coop Jednote, ktorá zavádza bezobslužné

Astrid

S láskou k sebe

NOVINKA
PRE ZRELÚ PLEŤ
55+ 65+

Astrid ROSE PREMIUM
ZPEVNÚJICI A VYPLŇUJICI SÉRUM
S KOMPLEXEM 3 RŮŽÍ, KOLAGENEM A BIOTINEM
55+

Astrid ROSE PREMIUM
ZPEVNÚJICI A VYPLŇUJICI SÉRUM
S KOMPLEXEM 3 RŮŽÍ, KOLAGENEM A BIOTINEM
55+

Astrid ROSE PREMIUM
DENNÍ KRÉM OF 15
S KOMPLEXEM 3 RŮŽÍ, CERAMIDY A PEPTIDY
65+

Astrid ROSE PREMIUM
DENNÍ KRÉM OF 15
S KOMPLEXEM 3 RŮŽÍ, KOLAGENEM A BIOTINEM
55+

Astrid ROSE PREMIUM
POSILUJÍCÍ A REMODELUJÍCÍ
DENNÍ KRÉM OF 15
S KOMPLEXEM 3 RŮŽÍ, CERAMIDY A PEPTIDY
65+

ROSE PREMIUM
KOMPLEX 3 RUŽÍ

AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



predajne v Českej republike. Na Slovensku je zatiaľ prvou lastovičkou predajňa Včielka Maja vo Vrútkach, v hybridnom režime fungujú potraviny Od našich v bratislavskom Devíne a na bezobslužné predajne sa chystá aj slovenská Coop Jednota.

„Diskusie o týchto témach sa často zvrtnú k tomu, či kvôli bezobslužným predajniam prídu predavači o prácu. Keď prišli bankomaty, predpokladalo sa, že bez práce zostanú úradníci v bankách, no stal sa presný opak. Vďaka tomu, že peniaze vydávajú bankomaty, banky majú vyššiu produktivitu práce a zamestnávajú viac ľudí,“ objasnil Martin Spano. Keď v roku 1997 počítač porazil v šachu Garriho Kasparova, ľudia neprestali hrať šach, a to napriek tomu, že počítače ho už hrajú lepšie. Nepozerala sa na zápasy počítačov, ale zápasy ľudí. Nech budú robiť roboty čokoľvek za nás, my stále chceme aj budeme chcieť ľudí.

Veľa sa hovorí o tom, ako potraviny budú voziť drony. Možno je to cesta do

11

inzercia

SAMOOBSLUŽNÉ POKLADNICE PRIAMO OD VÝROBCU

NEMÁTE S NIMI SKÚSENOSTI?

NÍZKE CENY

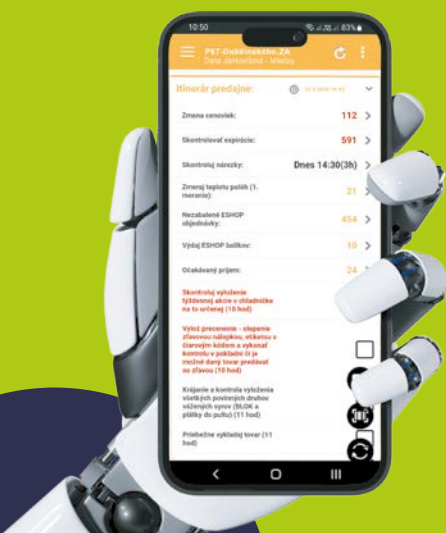
RADI VÁM PORADÍME
VYPRACUJEME KONCEPT
VYPOČÍTAME NÁVRATNOSŤ
PREPOJÍME NA VÁŠ INFORMAČNÝ SYSTÉM
DODÁME, NASTAVÍME A ZAŠKOLÍME UŽIVATEĽOV
POSKYTNEME PROFESIONÁLNY SERVIS



DEMOCENTRUM

+421 2 5720210
DOBŠINSKÉHO 18/A, BRATISLAVA

WWW.KASOMAT.SK



Mo.net

DIGITÁLNY ŠÉF PREDAJNE

ZISTITE, AKO
UMELÁ INTELIGENCIA EFEKTÍVNE
RIADI CELÝ TÍM PREDAJNE

RIEŠENIA PRE MALOOBCHOD
KASO TECHNOLOGIES, s. r. o. WWW.BARIS.SK

02/57202010

budúcnosti a rozhodne je to zaujímavý koncept, ale v súčasných podmienkach je to zatiaľ len veľmi ťažko predstaviteľné vo veľkom. Zatiaľ sa tieto akcie obmedzujú skôr na marketingové ťahy, ako napríklad dovoz gitary dronom v českom obchode kytary.cz a podobne. „Existujú chladničky, ktoré dokážu objednať to, čo v nich práve chýba, prípadne navrhnu, aké jedlo sa dá navariť z obsahu, ktorý sa v nich práve nachádza. Stále sa tu však rozprávame skôr o nejakých zvláštnostiach než o trendoch,“ doplnil Martin Spano.

AKO POUŽIŤ AI V BIZNISE

Ak teda chce obchodník naplno vstúpiť do 21. storočia a začať využívať AI vo svoj prospech, kde by mal začať? Martin Spano vyhlásil, že najlepším nástrojom je Gemini od spoločnosti Google. Treba však rozlišovať, na čo chatbota používať a na čo určite nie. Určite je zlý nápad použiť ho na faktografické otázky, lebo chatbot môže pokojne odpísať, že aktuálnym premiérom je Eduard Heger.

„Chatbot vie pekne formulovať myšlienky, napríklad napísať presvedčivý text, aby vám šéf zvýšil plat, alebo pomôcť s vypracovaním marketingovej stratégie. Vie taktiež veľmi dobre pripraviť napríklad romantickú večeru na Valentína alebo naplánovať rodinný výlet do Tatier,“ vymenúval Martin Spano.

NA BÁZE UMELEJ INTELIGENCIE DNES UŽ NEFUNGUJÚ LEN KONVERZAČNÉ ROBOTY, ALE AJ RÔZNORODEJŠIE PROGRAMY.

Primárnym zameraním chatbotov je rýchle spracovanie textu a jeho vyhodnotenie. Človek sa môže chatbota spýtať, či je tá-ktorá kniha naozaj dobrá, alebo

ho nechať vyhľadať konkrétnu informáciu v trojhodinovom videu. Taktiež uľahčuje prácu s textom. Dnes sa dá využiť služba ChatPDF, kde nahráte žiadané PDF a môžete s ním komunikovať. Túto funkcionality obsahuje napríklad prehliadač Edge. Dokáže zhrnúť informácie na stránke či v dokumente a zrozumiteľne ich podať.

Na báze umelej inteligencie však dnes už zďaleka nefungujú len konverzačné roboty, ale záber a ponuka funkcií sú oveľa rôznorodejšie. Napríklad aplikácia Riverside, ktorá je zadarmo, dokáže prepisovať audio aj video do textovej podoby s približne 95-percentnou úspešnosťou. Prepísaný text následne už dokáže chatbot zhrnúť a vytiahnuť z neho to podstatné. „Má to jedinú nevýhodu – keďže je to zadarmo, je to neustále preťažené. Preto je najlepšie využívať to medzi šiestou a deviatou ráno nášho času, keď Američania spia,“ dodal Martin Spano.

Peter Kapitán

mecom
PRE GRILMACHROV

NAGRILUJ LETNÝ HIT

Zadávaj kódy z obalov na **mecomsutaz.sk** a vyhraj super ceny!

5x Gril Big Green Egg

10x iPhone 15

45x slúchadlá JBL

1x súkromný koncert s Čekym

KLOBÁSKY BAVORSKÉ PROVENČALSKÉ KORENIE 80%
KLOBÁSKY PIKANT 80%
KLOBÁSKY SO SYROM 30%

SÚTAŽ 10 SÚKROMNÝ KONCERT S ČEKYM A BALLOCH 60 CEN

CED Central European
Economic Development Network Nonprofit Ltd.



CEZHRANIČNÉ OBCHODNÉ VZŤAHY

Spoločné úspechy pomocou maďarských
výrobcov a poskytovateľov služieb

Ako inštitúcia maďarskej vlády na podporu exportu a hospodárskeho rozvoja v spolupráci s našimi 6 regionálnymi zástupcami a 13 kancelárkami v Maďarsku je naším cieľom posilniť obchodné vzťahy medzi oboma krajinami.



EXPORTNÉ
PORADENSTVO



EXTERNÉ INFOR-
MÁCIE O TRHU



STRETNUTIA
B2B



EXHIBÍCIE



HLADANIE
PARTNEROV NA
ZAHRANIČNÝCH
TRHOCH



OBCHODNÉ FÓRA



CEDUKÁCIA



GEDEON
ROHONCZY
MENTORSKÝ
PROGRAM

WWW.CED.HU

BEZOBSLUŽNÁ PREDAJŇA SA VIE BRÁNIŤ

Česi a Slováci sú bezpochyby vynaliezavé národy a prejavuje sa to vo všetkých oblastiach života, od tých skutočne šľachetných až po také, za ktoré by sa väčšina ľudí v skutočnosti hanbila. Iba nedávno sa na internete objavil návod, ako efektívne ukradnúť tesnenie z obchodného domu so stavebninami, no rôzne fóra sa hemžia aj tipmi, ako „výhodne nakupovať“ pri samoobslužných pokladniciach. O to väčšie otázky sa zjavujú v prípade obchodov, kde personál chýba úplne, no vývojári sú na všetko pripravení.

Rodinná firma Contio z Českej republiky sa bezobslužným technológiám venuje už dlhší čas. Jej riešenia sa aktuálne nachádzajú už vo viac ako 80 obchodoch v Českej republike a postupne prenikajú aj na Slovensko. V našom okolí ide o jedného z priekopníkov systému, v ktorom zákazník vstúpi do predajne, naberie si do košíka, čo potrebuje, zaplatí a odchádza bez toho, aby ho ktokoľvek fyzicky kontroloval. Marek Šíp, konateľ spoločnosti Contio, na kongrese Samoška v Košiciach rozprával o tom, ako takáto predajňa funguje a či predajne jedného dňa zostanú bez predavačov.

„Možnože časť z nich áno, no skôr kvôli tomu, že predavači jednoducho nebudú,“ začal svoju prezentáciu. „Zohnať a udržať spoľahlivého predavača či jeho

Koncept predajne bez obsluhy, teda štyroch stien s regálmi, tovarom, no úplne bez predavačov, nedávno oslávil šieste narodeniny. Od okamihu, keď Amazon Go po prvý raz otvoril svoje brány širokej

verejnosti, neprešlo síce až tak veľa času, no rôznych riešení a firiem, ktoré ich ponúkajú, sa zjavilo nespočetné množstvo. V tejto oblasti nezaostáva ani región strednej Európy.



AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



zastupovanie je veľká výzva a dlhodobý problém. O to väčšie komplikácie nastávajú, ak máte reťazec. Tam je to už naozaj veľká výzva. Ide teda o to, že personál nie je. My máme hneď niekoľko dôvodov, prečo si myslíme, že bezobslužné predajne majú svoje miesto na trhu," pokračoval.

BLIŽŠIE K ĽUDOM

V prvom rade je otázkou udržateľnosť takéhoto typu predajní na miestach, kde nie je dostatočne veľká kúpna sila. Dnes sú na mnohých miestach obchody otvorené len niekoľko dní v týždni na pár hodín, čo na jednej strane spôsobuje nedostatok základných potravín pre obyvateľov, no zároveň neumožňuje prevádzkovateľovi vyťažiť naplno potenciál, ktorý kúpna sila v danej oblasti ponúka. „Nadväzuje na to aj podpora regionálnych farmárov a komún, ktorí ak nemajú možnosť zásobovať lokálne predajne, obmedzuje im to zisk," vysvetlil Marek Šíp.

Na prvom mieste je vyriešenie vstupu do obchodu. Obchodník by mal chcieť

vyhovieť všetkým, a tak sa do vnútra môže zákazník dostať aj bez telefónu vďaka kartičke, ale vie sa identifikovať aj smartfónom. Predajca teda vie, kto do predajne vstupuje, a zákazník si zároveň môže byť istý, že predavač pozná jeho identitu a môže riešiť prípadné incidenty. „Kartičku využívame nielen na vstup do predajne, ale riešime tým aj hotovosť. Umožňujeme nabiť si na ňu kredit počas hodín s obsluhou a potom sa dá platiť bez hotovosti," doplnil Marek Šíp.

Pokladničné bloky sa ukladajú v mobilnej aplikácii. Firma Contio to vníma ako príležitosť k väčšej blízkosti k zákazníkovi a zároveň aj ako možnosť mať otvorené 24 hodín denne. Najsilnejšie nákupy sú medzi piatou až desiatou ráno, ale sú ľudia, ktorí by sa tam mohli zastaviť aj skôr. Práve autonómna predajňa ponúka príležitosť vyhovieť aj týmto zákazníkom. „Výhodou je, že jeden manažér alebo prevádzkar môže zabezpečiť pokojne aj viac predajní. Napríklad v pondelok a utorok strávi v jednej predajni, kde

obsluhuje zákazníkov tri-štyri hodiny, v stredu a vo štvrtok môže byť v predajni číslo dva a tak ďalej. Prináša to zníženie počtu zamestnancov a aj nákladov," objasnil Marek Šíp.

SKÚSENOSTI Z DESIATOK OBCHODOV

Firma Contio momentálne zabezpečuje technológiu pre viac ako 50 obchodov, 23 predajní je plne automatizovaných a 27 funguje v hybridnom režime. Najsilnejšia skupina predajní je v obciach do 1 000 obyvateľov, čo kopíruje mapu miest, kde sa predajne zatvárajú. Ďalšie predajne sa nachádzajú aj v mestách, kde tvoria akýsi prídavok k otváracím hodinám. Samozrejme, nie všade sa tento koncept od začiatku ujme. Vo veľkých mestách je veľká konkurencia, a tak sa vstup na trh nie vždy vydarí.

„Od februára 2022 registrujeme medziročný nárast tržieb niekde medzi 10 až 15 percentami. Obsah nákupného košíka sa vyvíja, v prvých mesiacoch ľudia experimentujú, no postupne sa jeho obsah

NÁJDI SVOJE WUNDERBAR



KVALITA V KAŽDEJ ŠÁLKE OD ROKU 1895

zvyšuje a kopíruje štandardný košík. Keďže zákazník je v predajni identifikovaný, my sme napočítali zatiaľ 47 krádeží. V obciach do 1 000 obyvateľov evidujeme len 5 krádeží. Vysvetľujeme si to tým, že ide o také malé obce, že sa tam všetci poznajú, a tak si nikto netrúfne ísť kradnúť do obchodu," povedal Marek Šíp.

Zároveň pripomenul, že pre firmu je veľmi dôležité, aby zaistila bezpečnosť zákazníkov aj prevádzkovateľov. Contio dodáva komplexný systém certifikovaný na alarmy, s kamerami aj umelou inteligenciou, ktorá rozpoznáva krádeže. Momentálne fungujú rôzne formáty predajní, drevo-stavby od 12 štvorcových metrov až po takmer 40-metrové predajne. „Dva obchody prevádzkujeme aj my sami v mobilnom kontajneri, aby sme s tým mali aj priamu skúsenosť,“ prezradil Marek Šíp. Počet ľudí v obchode obmedzený nie je, hoci sa o tom na začiatku uvažovalo. Keďže by sa pri limitovaní nakupujúcich mohli tvoriť rady pred predajňou, ktoré by mohli odradiť ďalších záujemcov.

5 NAJČASTEJŠÍCH TYPOV PODVODOV NA SAMOOBSLUŽNÝCH POKLADNICIACH

1. Zámena drahého tovaru za lacný
2. Zámena neoznačených produktov
3. Prelepenie čiarového kódu
4. Vynechanie niektorých položiek
5. Opustenie pokladnice bez zaplatenia

PRVOU LASTOVIČKOU JE VČIELKA

Bez veľkých fanfár koncom minulého roka otvorila svoje brány hybridná predajňa Včielka Maja, ktorá sa nachádza vo Vrútkach. Stojí za ňou Marcel Kaněra, ktorý predajňu prevádzkoval s pomocou svojej mamy, no obslužný formát nebol

rentabilný. „Nedopredával sa tovar, veľa ho zostávalo, museli sme riešiť rôzne zľavy a podobne. Keď som našiel na internete možnosť urobiť z toho hybridnú predajňu s tým, že doobeda je tam predavačka a poobede už ide sama, vedel som, že chcem ísť do toho. Osvedčilo sa to, zvýšil sme objednávky a tržby narástli o 20 percent,“ hovoril Marcel Kaněra.

Vo všeobecnosti je s fungovaním predajne spokojný, hoci zo začiatku ľudia systému nedôverovali a vyberali si ľahšiu cestu, aj keď systém sám osebe je veľmi jednoduchý. Včielka Maja má približne 6 metrov štvorcových a vstupuje sa do nej vstupnou kartičkou alebo načítaním QR kódu. Následne sa nakupujúci prihlási na pokladnicu, kde je bezdrôtová čítačka. Keďže v obchode sa predáva tovar, ktorý nemá originálne cenovky, musel si vytvoriť vlastný systém.

„Návšteva našej predajne funguje tak, že si zákazník naskenuje tovar, čo sa hneď prevádza na kiosk, kde si upraví počet

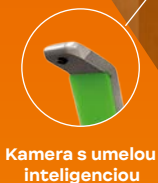


**NOVUM
GLOBAL**

Partner for Innovation

Samoobslužná pokladňa s umelou inteligenciou v samoobslužnom obchode 24/7

- ✓ Upozorňuje na neštandardné správanie zákazníkov
- ✓ Rozpozná zámenu produktov
- ✓ Rozpozná vážené položky
- ✓ Overí vek zákazníka pri predaji alkoholu
- ✓ Urýchľuje odbavenie zákazníkov
- ✓ Jednoduchá integrácia
- ✓ Ideálne pre predajne 24/7



Kamera s umelou inteligenciou



SAMOOBSLUŽNÁ PRODEJNA

24/7



Artificial
Intelligent



Loss
Prevention



Age
Recognition



Obchod



Item
Recognition



„PREDAJŇU CELÝ ČAS MONITORUJE SBS.“

Návšteva našej predajne funguje tak, že si zákazník naskenuje tovar, čo sa hneď prevádza na kiosk, kde si upraví počet položiek. Keď dokončí nákup, prichádza platba. Vyberie si, ako chce platiť, vezme si potvrdenku a odchádza. Celý čas to monitoruje SBS. Ak niekto vojde do predajne, príde mi upozornenie, že tam niekto je, a viem si to skontrolovať online, alebo sa k tomu vrátiť.

Marcel Kaněra, majiteľ, Včielka Maja

položiek. Keď dokončí nákup, prichádza platba. Vyberie si, ako chce platiť, vezme si potvrdenku a odchádza. Celý čas to monitoruje SBS. Ak niekto vojde do predajne, príde mi upozornenie, že tam niekto je, a viem si to skontrolovať online, alebo sa k tomu vrátiť,“ vysvetlil Marcel Kaněra.

Ku krádeži podľa jeho slov ešte nedošlo, alebo to aspoň on ani SBS neodhalili. Prístup do predajne zatiaľ poskytol len overeným zákazníkom. Za päť mesiacov

má vytvorených asi 80 registrácií, z čoho chodieval pravidelne asi 40 až 50 zákazníkov. „Keď mi mama jedného dňa povie, že už nechce pracovať, presuniem tento systém na dediny, lebo verím, že tam to môže fungovať ešte lepšie. Celkovo som však spokojný,“ uzavrel svoje rozprávanie Marcel Kaněra.

POKLADNIČNÝ SYSTÉM S CENTRÁLNYM RIADENÍM

Spoločnosť Novum Global je na trhu silným a etablovaným hráčom. V súčas-

nosti sa okrem iného zaoberá vývojom a výskumom pokladničných systémov. „Máme na to celý tím ľudí a našou srdcovou záležitosťou je pokladničný systém s centrálnym riadením. K tomu pripájame aj veci, akými sú samoobslužné pokladnice,“ začal svoje rozprávanie Jakub Jeřábek, business and project team director spoločnosti Novum Global.

Samoobslužné pokladnice nie sú žiadnou novinkou, no to neznamená, že sa nedajú pozdvihnúť na vyššiu úroveň. Samoobslužná pokladnica od Novum Global obsahuje aj funkcie umelej inteligencie. „Ako reprezentanti asociácie APIR, ktorá sa zaoberá inováciami technológií v retaile, sa spolu s ďalšími firmami snažíme posúvať tieto veci dopredu. Našími cieľmi sú používateľský komfort pre zákazníka a, samozrejme, aj pohodlie a zjednodušenie pracovných vecí pre predajcu,“ prezradil Jakub Jeřábek.

Keď si dá obchodník do svojej predajne samoobslužnú pokladnicu, chce znížiť

UŽ ČOSKORO V NAŠEJ PONUKE

4243001

BOREK SO SYROM FETA

95 g, 19 cm, 100, 56
190-200°C / 17-20 min.

Chrumkavý borek z filo cesta s bohatou a veľmi lahodnou syrovou náplňou (pravá grécka feta CHOP*, ricotta, mozzarella). S jemným makovým posypom.

NA DOPEČENIE



4243000

BOREK SO ŠPENÁTOM A SYROM FETA

95 g, 19 cm, 100, 56
190-200°C / 17-20 min.

Chrumkavý borek z filo cesta s bohatou syrovo-špenátovou náplňou (sekané špenátové listy, pravá gréckafeta CHOP*, ricotta).

NA DOPEČENIE



BOREK LA LORRAINE TAKÝ JEDINEČNÝ, TAKÝ CHUTNÝ

Bohatá, ručne miešaná náplň

Prémiové ingrediencie

Extra tenké a ľahké filo cesto pripravené zo špeciálnej múky priamo na borek

Bohaté vrstvenie pre skvelé chrumkanie bez nadmerného pocitu masitosti

BEZ palmového oleja

personálne náklady. So samoobslužnou pokladnicou tam nemusí mať toľko obsluhy. Napríklad v Košiciach sú na železničnej stanici Minipotraviny, kde jedna pokladnička obsluhuje ešte ďalšie tri samoobslužné pokladnice, z čoho je jedna v hybridnom režime. To znamená, že z jednej strany je to klasická pokladnica, ale ak tam predavačka nemôže byť, prepne ju do samoobslužného režimu.

„Výhodou samoobslužných pokladníc je rýchlosť vybavenia. Jasný, že na začiatku sú ľudia opatrní, boja sa, že sa strália, keď budú musieť blúdiť v zoznamoch, ale vďaka tomu, že je to naozaj intuitívne, spotrebitelia veľmi rýchlo pochopia, že samoobslužné pokladnice sa im oplatia viac. Stačí trocha praxe a úplne ľahko sa vybavím a odchádzam z predajne,“ hovoril Jakub Jeřábek.

Ďalšou z nesporných výhod samoobslužných pokladníc je súkromie. Mnohí ľudia nemajú radi kontakt, prípadne môže ísť o nákup nejakého diskrétného tovaru, keď spotrebiteľ nepotrebuje, aby sa na

„RIEŠIME CELÝ KOMPLEX PROBLÉMOV.“

V malých mestách už dnes otváracia doba vyzerá tak, že je predajňa otvorená len niekoľko dní v týždni, niekedy len na pár hodín. Tým sa znižuje predajný potenciál a dochádza k nedostupnosti základných potravín, ide o dobre známe potravinové púšte. Samoobslužné predajne tento problém riešia, na čo nadväzuje aj podpora regionálnych farmárov a komunít. Ak nemajú možnosť zásobovať lokálne predajne, obmedzuje im to zisk.



Marek Šíp,
konateľ, Contio

seba s pokladničkou pozerali. Z hľadiska obchodníka je takéto riešenie taktiež flexibilné, nemusí totiž riešiť, či samoobslužná pokladnica príde, alebo nepríde do práce.

NIE VŠETKO JE RUŽOVÉ

Na druhej strane, niektorí spotrebitelia majú radi osobný kontakt s pokladníkom. Veľký dôraz sa na to kladie najmä v špecializovaných prevádzkach, kde je možnosť porozprávať sa s predavačom príjemným spštením nákupu. Problémom môže byť aj zdĺhavý proces skenovania, keďže nie každý je pokladník a blokovanie položiek ako ovocie, zelenina či pečivo môže zaberať veľa času.

V neposlednom rade je veľkým rizikom samoobslužných pokladníc aj zvýšená pravdepodobnosť krádeží. „Umelá inteligencia v samoobslužných pokladniciach však dokáže mnohé problémy vyriešiť. Máme tu malú kameru, ktorá sa pozerá, aký tovar človek vykladá. Pokladnica si pozerá, čo ľudia skenujú, fotí si položky, ak má 1 000, 2 000 nákupov, potom dokáže rozpoznať jednotlivé položky, ako

JAV - AKC, s.r.o.
925 84 Vičany č. 999,
servis@jav-akc.sk,
www.dobramast.sk



**NAŠA MASŤ, DODÁ
VÁŠMU JEDLU
SLASŤ!**



KOSKENKORVA VODKA

ORIGINAL
FINLAND

40% VOL 70cl

**PRÉMIOVÁ FÍNSKA VODKA
VYROBENÁ Z PRÉMIOVÝCH SUROVÍN**

PITE ZODPOVEDNE. KOFT, s.r.o., DISTRIBÚTOR PRÉMIOVÝCH ZNAČIEK.

AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



„SAMOOSLUŽNÉ A HYBRIDNÉ PREDAJNE UŠETRIA NÁKLADY.“

Keď si dám do obchodu samoobslužnú pokladnicu, chcem znížiť personálne náklady. Ak tam dám samoobslužnú pokladnicu, nemusím tam mať toľko obsluhy. Napríklad v Košiciach je na železničnej stanici obchod, kde jedna pani pokladnička obsluhuje ešte ďalšie tri samoobslužné pokladnice, z čoho je jedna v hybridnom režime. To znamená, že z jednej strany môže stáť pokladnička, ale ak tam nemôže byť, prepne ju do samoobslužného režimu.

Jakub Jeřábek, business and project team director, Novum Global

napríklad banány. Nikdy to nebude ako ľudské oko, ja chcem pomôcť zákazníkovi, aby nemal stres, že musí vyhľadávať položky,“ vysvetlil Jakub Jeřábek.

Zároveň predstavil aj zopár príkladov z praxe, ako napríklad video so zákazníčkou z Billy v Litve, ktorá najskôr označila produkt správne, no vzápätí začala každú ďalšiu položku nahadzovať do pokladnice ako lacnú mrkvu.

„Náš systém upozorňuje zákazníka, či si je istý, že to, čo nablokoval, je mrkva. Zároveň softvér avizuje obsluhu, že tu niečo nesedí, majú tam byť zemiaky, ale je tam whisky. Zákazník o ničom nevie, a tak pokračuje v nákupe. Pokladnica však privolá asistenta a ukáže mu obrázok tovaru, ktorý zákazník nablokoval, a asistent to rýchlo dokáže vyriešiť. Rovnako sa tým predchádza zámene neoznačených produktov, napríklad cuketa a uhorka.

Zákazník si to môže nevšimnúť, no systém sa ho spýta, či má naozaj uhorku a nie cuketu,“ pokračoval Jakub Jeřábek.

Podobne to funguje aj v ďalších prípadoch, v ktorých sa javí, že spotrebiteľ prišiel k samoobslužnej pokladnici s nekalými úmyslami. Či už ide o prelepenie čiarového kódu kódom z lacnejšieho produktu, alebo nablokovanie časti nákupu a odchodom z predajne a podobne. Moderná inteligentná pokladnica dokáže na všetky pokusy o podvod upozorniť v reálnom čase.

Peter Kapitán



Celú prezentáciu bezobslužných predajní si môžete pozrieť po načítaní QR kódu alebo na: www.youtube.com na kanáli Atoz Retail.

19

inzercia

SEAFOO TOFU MORE CHUTÍ

JEDINEČNÁ NOVINKA NA TRHU



lepsisvetchuti.sk



Violife
100% Plant Based

VIODELI
DELI STYLE VEGAN SLICES WITH
DELICIOUS TASTE

100%
RASTLINNÉ
ALTERNATÍVY ÚDENIN

NOVINKA



ZAVEDENIE MODERNÝCH TECHNOLÓGIÍ TREBA DOBRE NAČASOVAŤ

Predstavovanie nových technológií
zákazníkom neraz býva hotová veda.

Nielenže im obchodník musí zrozumiteľne
vysvetliť, ako sa daná inovácia používa a na
čo slúži, ale neraz musí odhadnúť aj náladu
spotrebiteľov a ich štruktúru. Inak sa
totiž bude moderným technológiám dariť
v obchode neďaleko univerzity či internátu
a inak v blízkosti domova dôchodcov.

Okrem toho je však dôležité predstavenie
noviniek aj dobre načasovať. Neraz sa totiž
obchodníkom stalo, že so svojimi inováciami
o niekoľko rokov predbehli dobu. Aj o tom
sa diskutovalo počas panelovej diskusie na
22. kongrese Samoška v Košiciach.

Po tom, ako spoločnosť OpenAI v novembri 2022 predstavila svoj jazykový model s prímiesou umelej inteligencie, takzvaného chatbota, pretrhlo sa s aplikáciami používajúcimi prvky digitálneho rozumu vrece. Počas uplynulého roka a pol vzniklo nespočetné množstvo digitálnych riešení viac či menej založených na využívaní umelej inteligencie a po dlhých rokoch a očakávaniach počítačových vedcov a futuristov sa pojem AI začal usídľovať aj v slovníku širokej verejnosti.

Pre biznisové prostredie, maloobchod nevynímajúc, to však žiadna revolučná novinka nebola. Rôzne riešenia využívajúce prvky umelej inteligencie sa totiž v podnikaní využívajú už dlhé roky, akurát nikdy neboli pre verejnosť dostatočne atraktívne. To sa však s príchodom ChatGPT a ďalších podobných aplikácií zmenilo. „V rodine som bol posledný, kto mal Instagram. Ani ChatGPT ma na začiatku neoslovil. Ale neskôr mi to nedalo, a keďže som športovec, spýtal som sa ho, čo mám robiť, aby som zabehol polmaratón pod dve hodiny. Ponúkol mi komplexný tréningový program, tak som tomu začal postupne dôverovať. Ale keď nemusím, nevyužívam ho,“ hovoril Martin Kozák, výkonný riaditeľ spoločnosti Labaš.

Hostia panelovej diskusie rovnako ako prevažná väčšina prítomných v sále sa počas uplynulého roka a pol stihli s chatbotmi aj ďalšími aplikáciami využívajúcimi umelú inteligenciu zoznámiť. „Rozhovory ma až tak nezaujali, skôr ma bavilo generovanie obrázkov. Na poslednej dovolenke sa mi nechcelo fotiť, a tak som si nechal len vygenerovať nejaké fotky a boli naozaj veľmi zaujímavé,“ povedal Michal Švrček, riaditeľ sekcie IT a služieb, Coop Jednota Slovensko. Alanovi Fiebigovi, obchodnému riaditeľovi spoločnosti Nrsys, sa zasa pozdávalo, že chatbot dokáže presne naplánovať výlet alebo nejaký spoločný rodinný program.

„Najskôr som ho nechal napísať básničku o klobáske a horčici a na moje počudovanie vznikla štvorriadková veršovačka, ktorá sa aj rýmovala. V skutočnosti nám však ChatGPT aj celkom pomohol. My predávame softvér s názvom Baris, čo je skratka bar kódu a informačného systému, ale to sa ťažko vysvetľovalo zákazníkom. A tak som sa ho spýtal, čo by to mohlo byť a odpoveď znela, že business and retail informačný systém, čo nenapadlo vôbec nikomu z nás, no vzali sme to za svoje,“ prezradil Jaroslav Klein, CEO a hlavný analytik spoločnosti Kaso Technologies.



AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



AUTOMATIZÁCIA A ZJEDNODUŠOVANIE

Hoci využívanie umelej inteligencie v obchode sa dnes môže javiť skôr ako imidžová záležitosť, existujú miesta, na ktorých si takýto pomocník nájde svoje reálne využitie. V jednoduchosti povedané, cestou pre maloobchod budúcnosť je pokračovanie v automatizácii a zjednodušovaní procesov. „Populácia na Slovensku starne a vzhľadom na pôrodnosť to nevyzerá, že by sa v budúcnosti malo niečo zmeniť. To znamená, že ľudia pracujúci v obchode sa vôbec nemusia báť o svoje miesta, práve naopak, budú radi, ak im technológie začnú pomáhať,“ predpovedal Alan Fiebig.

Rovnica je v tomto prípade jednoduchá, o čo menej sa musí zamestnanec starať o chod predajne, o to viac sa môže venovať zákazníkom. Práve osobný kontakt totiž zostane aj v budúcnosti v maloobchode kľúčový. K tomu výrazným spôsobom pomohlo aj zavedenie elektronických cenoviek, ktoré dnes vo veľkom používajú predovšetkým v predajniach

„UMELÁ INTELIGENCIA POMÔŽE S MANAŽMENTOM.“

Umelá inteligencia je v maloobchode už dlhšie, no doteraz sa využívala väčšinou v interných procesoch. Až dnes sa pomaly dostáva aj do kontaktu so zákazníkom. V zásade sú tu tri oblasti, kde sa uplatňuje. Prvou je identifikácia tovaru, kde sa bavíme predovšetkým o tovaroch bez čiarového kódu ako pečivo, ovocie, zelenina vrátane vážených tovarov. Ďalej môže pomôcť s identifikáciou veku nakupujúceho, ak rátame, že od 20 hore nemusíme zákazníka zastavovať, je to už dnes celkom presné. A v treťom rade je to aj predchádzanie kriminalite.

Alan Fiebig, obchodný riaditeľ, Nrsys

Labas a v menšej miere aj v Coop Jednote Slovensko. „Elektronické cenovky boli pre nás najväčší progres. V letádoch máme viac ako 400 výrobkov a v deň, keď akcie začnú platiť, sa 20 % personálu venovalo len meneniu cenoviek. Teraz je to automatické a 100 % presné,“ opisoval Martin Kozák.

Na druhej strane však žiadna zmena nie je úplne bezbolestná. Každá technológia má svoje plusy, ale sú tu aj veci, ktoré sa

ukážu až po čase. Napríklad pri elektronických cenovkách treba pamätať aj na to, že každá cenovka v sebe má dve až štyri baterky. Ak je v predajni 10-tisíc cenoviek, v ktorých je v priemere 2,5 baterky, to vychádza na 25- až 30-tisíc bateriek na jednu predajňu. „Najhoršie je, že keď sa baterky vybijú, cenovka nezhasne, len sa prestane prekresľovať. Ďalšia vec je, že sa skôr vybijú tie, ktoré sa menia častejšie, čiže sa to nedá riešiť plošnou výmenou raz za pol roka,“ vystríhal Jaroslav

21

inzercia

BIORUŽA

biofresh
cosmetics

Prírodná bulharská
kozmetika z ružovej vody
a ružového oleja
ROSE OF BULGARIA



Aroma vyrába širokú škálu
kvalitných výrobkov z prírodných
surovín, ako sú šampóny,
kondicionéry, masky na vlasy,
sprchové gély, zubné pasty a
kefky a ďalšie.

AROMA
Natural 95%
NATURAL
origin



BIORUŽA, s. r. o. SK: tel: +421 905 864 140
Rosinská 13 email: info@bioruza.sk
010 08 Žilina www.bioruza.sk
f Bioruza i bioruzask



ZUBROWKA
BISON GRASS

Klein, no zároveň dodal, že v IT branži ide vývoj rýchlo dopredu, a tak možno čoskoro budú aj tieto problémy vyriešené.

V Coop Jednota Slovensko po prvý raz predstavili elektronické cenovky už v roku 2013. Podľa Michala Švrčka zatiaľ v spoločnosti zásadné nevýhody tohto systému neregistrujú. „Z nášho pohľadu to má väčšinou len benefity. Veľkou pomocou budú tieto cenovky aj pri automatizovaných a bezobslužných predajniach. Za najväčšiu výzvu považujem to, aby sme pri nasadzovaní technológie trafili správne riešenie a aby prinieslo aj očakávaný efekt.“

INTELIGENTNÉ RIADENIE PREDAJNE

Nemalou výpomocou pre obchodníka je aj centrálny informačný systém, cez ktorý dokáže majiteľ či prevádzkar kontrolovať v podstate všetko dianie v obchode. Navyše, centrálny informačný systém do veľkej miery umožňuje aj decentralizáciu riadenia siete predajní, ak má obchodník napríklad viacero formátov prevádzok. Čím viac je miest, na ktorých sa rozhoduje

o konečnom výsledku, tým viac možností na chybu sa otvára.

„Cenotvorba je dnes veľmi dynamická a pre personál zaťažujúca. Ťažko sa fyzicky kontroluje odvedená robota, stále je tu aj ľudský faktor, niekto môže zlyhať a obchodníka to v konečnom dôsledku môže stáť peniaze, pokuty a podobne. Okrem toho, centrálné riadenie v spolupráci napríklad s elektronickými cenovkami môže pomáhať aj v ďalších veciach. Môžete ich napríklad prepínať do iných režimov, kde sa bude zobrazovať počet kusov, ktoré sa majú doložiť, prípadne sa ceny môžu v určených časoch prepínať samy. Máme aj klientov, ktorí pracujú takto, a to dokáže zabezpečiť len efektívna centralizácia,“ vysvetlil Alan Fiebig.

Na druhej strane, samozrejme, jedno miesto, ktoré rozhoduje o tom, ako vyzerajú cenovky v desiatkach prevádzok, znamená, že chyba na najvyššom mieste sa automaticky prejaví úplne všade. Na to však už podľa Jaroslava Kleina musia mať firmy pripravené interné mechanizmy, aby

„VĎAKA DIGITALIZÁCII UŠETRÍME 5 000 TON PAPIERA.“

Postupne presúvame náš vernostný program z plastových kartičiek do elektronickej podoby. Minulý rok sme zaviedli aj e-doklad, ktorý sa postupne dostáva do popredia. V prevádzkach sa totiž nachádza množstvo papierových bločkov, a hoci si na ne niektorí ľudia potrpia, mnohí uprednostňujú elektronický doklad. Vďaka možnosti nechať si poslať pokladničný blok do aplikácie sme minulý rok ušetrili 5 000 ton papiera. Je to jeden z trendov, ktoré rozhodne majú zmysel.

Michal Švrček,
riaditeľ sekcie IT a služieb,
Coop Jednota Slovensko

dokázali takéto chyby odhaliť a napraviť. Celkovo však aj on vidí v centralizovanom riadení obchodnej siete prevažné množstvo pozitív.

„Ak bude celá firma robiť jednotným spôsobom príjem tovaru, kontrolu cien,

AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



expirácie výrobkov či dopĺňanie regálov, znamená to ľahkú zameniteľnosť personálu či jednoduchý zások za chorého pracovníka. Okrem toho, máme tu čoraz viac dôchodcov a mládež síce dokáže s elektronikou divy, ale pracovné návyky ktovieaké nemá. Keď im však raz systém povie, že treba doplniť gél pri vstupe, a dokáže to skontrolovať, má obchodník do veľkej miery vyhrané,“ opisoval.

„Bez centrálneho informačného systému si neviem predstaviť fungovanie a riadenie viacerých prevádzok. Prvotná informácia na príjme tovaru sa musí zadať správne. Ak sa tam stane nejaká chyba, môžete mať akýkoľvek skvelý informačný systém, koncový spotrebiteľ uvidí zlé dáta, čo sa nesmie diať. Aplikovaním novodobých automatizačných prostriedkov však neznižujeme počet zamestnancov, ale chceme ich odbremeniť od každodenných činností, ktoré ich zamestnávajú, aby mali viac času venovať sa zákazníkovi, mohli dokladať tovar, sledovať čistotu predajne a podobne,“ vysvetlil prínosy aj Martin Kozák.

KAM ĎALEJ SO SAMOOBSLUŽNÝMI POKLADNICAMI

Jednou z priamych liniek medzi aktuálnym vybavením obchodu a budúcnosťou v podobe umelej inteligencie sú samoobslužné pokladnice. Práve tam totiž AI nachádza už dnes mnohoraké uplatnenie. V prvom rade je to pomoc pri rozpoznávaní tovaru a v druhom hlásenie podozrivých operácií. „V treťom rade už dnes dokážu pokladnice pomôcť aj s identifikáciou veku nakupujúceho. Pri alkohole, cigaretách musí predajca overiť vek spotrebiteľa. V súčasnosti je už algoritmov riešiacich túto problematiku celkom dosť a sú aj celkom presné, ak by sme nastavili, že od 20 hore nemusíme zákazníka zastavovať,“ vysvetľuje Alan Fiebig.

Pri samoobslužných pokladniciach stále je čo zlepšovať, či už v podobe aktualizácie softvéru, zrýchľovania času vybavovania pri pokladnici, alebo napríklad vylepšovania a zjednodušovania používateľského rozhrania. Samostatnú kapitolu pri samoobslužných pokladniciach s istotou začnú hrať tiež autonómne predajne,

ktoré čoskoro vzniknú aj na Slovensku. Umeľá inteligencia má však už dnes oveľa širšie využitie.

„V rámci biznis procesov využívame AI dlhodobo. Najbežnejším príkladom je vernostný systém, kde ju využívame na sledovanie a vyhodnocovanie nákupného správania zákazníkov. AI nám pomáha robiť predpoklady, pripravovať akcie a podobne. Aj ostatné novinky postupne testujeme, napríklad kamerový systém pre dohľad, aby tam bola nejaká pomoc. V skutočnosti však platí, že čím viac technológií je v obchode, tým viac personálu treba, takže potrebujeme pomoc od umelej inteligencie, aby vyhodnocovala dané situácie tak, aby to bolo čo najpresnejšie,“ opisoval svoje skúsenosti Michal Švrček.

Pri každej inovácii, pochopiteľne, treba rátať aj s omylmi, ktoré sa po čase ukážu ako slepá ulička vo vývoji. V prípade Coop Jednoty Nové Zámky to napríklad bolo zavedenie systému scan&shop, ktorý svojim spotrebiteľom firma predstavila pred desiatimi rokmi. „Išli sme cestou

23

inzercia

EISKAFFEE

L'ADOVÉ OSVIEŽENIE



sahneböhm
www.sahnebohm.sk

Eiskaffee reklama po celé leto

	Jún	Júl	August
online	✓	✓	✓
soc. médiá	✓	✓	✓
OOH	—	✓	—

SAMOOBSLUŽNÉ BOXY BALÍKOVO



24/7 A BEZKONTAKTNOSŤ
Samoobslužné boxy sú k dispozícii nonstop bez potreby ľudského kapitálu



FLEXIBILITA A JEDNODUCHOSŤ
Zákazníci nemusia čakať na kuriéra, sú pánni svojho času. Na prebratie zásielky im stačí SMS kód



EKOLOGICKÝ A MODERNÝ SPÔSOB
Boxy fungujú fotovolticky, v jednom sa nachádza viacero balíkov = viacero príjemcov



DOSTUPNOSŤ
Stovky samoobslužných boxov po celom Slovensku



Slovak Parcel Service s.r.o.

e-mail: specialbox@sps-sro.sk | tel. č.: 02/67263013

mobilnej aplikácie, kde si mohli ľudia všetko naskenovať, no neujalo sa to. Nie je to ani tak o slepej uličke, ale je to otázkou načasovania. Inými slovami, pri predstavovaní noviniek netreba príliš predbehnúť dobu,“ doplnil Michal Švrček.

„Keď sa pozriete na to, čo sa dnes predáva, asi pred 25 rokmi jedna spoločnosť priniesla na trh sladké ochutené pivo – radler. Vtedy to nikto nekupoval a vidíte, ako to vyzerá na trhu dnes,“ pridal sa aj Martin Kozák s tým, že najdôležitejšie pri predstavovaní nových technológií je načasovanie. Či je dnes už čas vybaviť predajne, respektíve obchody napríklad technológiou scan&shop, Jaroslav Klein povedať nevie. Nedávno očakával, že spotrebiteľ budú mať záujem o aplikáciu, kde by na jednom mieste zhromaždili všetky svoje vernostné karty a kupóny, no ukázalo sa, že ľuďom neprekáža mať 20 aplikácií od 20 obchodníkov.

AKO ODHADNÚŤ NÁSTUP TRENDOV

Najjednoduchší spôsob, ako sa stať na Slovensku vizionárom, je pozrieť sa



na Západ a priniesť tam fungujúce riešenie na náš trh. Ani to však nefunguje univerzálne, čo môže súvisieť napríklad s nákupnými zvykmi. V USA je napríklad bežné, že si predajne navzájom vymieňajú kupóny so zľavami do spriaznených prevádzok, no u nás sa tento koncept neujal. „Trend typu samoobslužných pokladníc a scan&shop u nás je, hoci sa to dlho držalo len pri samoobslužných pokladniach. V severských krajinách je bežné,

že v obchode je len SBS-kár a jedna predavačka obsluhujúca viacero pokladníc, no tak ďaleko zatiaľ nie sme,“ konštatoval Alan Fiebig.

Martin Kozák upozornil, že pri inováciách je dôležitá aj lokalita. „Máme predajňu so samoobslužnými pokladnicami v blízkosti vysokej školy. Tam je pomer využívania samoobslužných pokladníc 45 percent. V časti Košíc, kde bývajú

bijou bono

Český veľkoobchod
s vlasovými doplnkami, oceľovými
šperkami a bižutériou

Nechajte 1 m² zarabať

- ♦ nájdeme nevyužitý priestor
- ♦ prilákame nových zákazníkov
- ♦ zarobíme vám peniaze
- ♦ všetko vyriešime za vás
- ♦ garancia 3 mesiacov na vyskúšanie, nič neriskujete

Zaujala vás spolupráca?



Kontaktujte nás
+420 777 724 207
www.bonobijou.cz



POCTIVÉ OVOCNÉ VÍNA



AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



„NAJVIAC NÁM POMOHLI ELEKTRONICKÉ CENOVKY.“

Najväčším progresom pre náš obchod bolo zavedenie elektronických cenoviek. Vezmite si, že máte letáky, kde je viac ako 400 výrobkov, a keď príde deň D, cenovky výrobkov treba meniť. Kým sme mali papierové cenovky, 20 % personálu sa venovalo ich výmene. Dnes je to automatické, rýchle, 100 % spoľahlivé. Spokojná je aj Slovenská obchodná inšpekcia, aj ceny sú také, aké máme v informačnom systéme. Toto bola z môjho hľadiska najdôležitejšia zmena, ktorú sa nám v roku 2023 podarilo dosiahnuť.

Martin Kozák, výkonný riaditeľ, Labaš

konzervatívni, no ani to neplatí univerzálne. Napríklad pri bezhotovostných bezkontaktných platbách patrí Slovensko medzi lídrov v eurozóne. „Keď nemáte hotovosť, ľahšie sa míňa. Pri hotovosti predsa len porozmýšľate, či vyťahnete tých sto eur, ale keď priložíte mobil alebo hodinky, v danom okamihu to nebolí,“ doplnil.

Napriek už dnes vysokým číslam počet ľudí, ktorí využívajú bezhotovostné platby, aj naďalej rastie. Michal Švrček vyhlásil, že dnes už nie je problém vidieť aj 60- či 70-ročných ľudí použiť pri platbe smartfón. „Veľkou podporou pre skok vpred bola v tomto prípade pandémia. Práca s hotovosťou je drahá aj pre obchodníka a postupne sa formuje bezhotovostný vek.“ Existuje medzi obchodníkmi vôbec ešte niekto, komu sa neoplatí akceptovať bezhotovostné platby? V praxi možno okrem pouličných stánkov ani nie.

Jaroslav Klein však upozornil na to, že bezhotovostné platby sú dnes spojené s odvádzaním poplatkov sprostredkovateľom. „Toto nesie na svojich pleciach

obchodník, ak by to mal platiť zákazník, už by to vnímal inak. Dnes sú však už aj iné možnosti, čoskoro budú musieť medzibankové prevody prebehnúť okamžite, a tak si myslím, že budúcnosťou bude posielanie peňazí medzi bankovými účtami, prípadne iné spôsoby platby za tovary, ale kartové spoločnosti také silné nezostanú,“ predpovedal.

Odhliadnuc od formy, hotovosť považuje za prežitok aj Alan Fiebig. „Vidím to na svojich deťoch, že všetko už platia digitálne. Ak im náhodou aj dám nejakú hotovosť, zostanú zaskočené a nevedia, čo s ňou, lebo je to atypické. A takýto trend bude pokračovať aj naďalej, pretože je to výhodnejšie aj pre obchodníka. Práca s hotovosťou je totiž nákladná a riziková,“ vysvetlil.

ZBER DÁT A ICH VYUŽITIE

Renesanciu dnes zažívajú aj vernostné programy a aplikácie, ktoré by sa pokojne dali označiť za ďalší staronový trend. Práve tým, že do hry už vstupujú vo väčšine prípadov mobilné telefóny,

starší ľudia, nevieme prekročiť 10-percentné používanie samoobslužných pokladníc,“ ilustroval. Chcelo by sa povedať, že ľudia na Slovensku sú vo všeobecnosti

25

inzercia

Vitakraft

**JEDNODUCHO
šťastní**
s Vitakraftom

VITAKRAFT. S LÁSKOU.

www.vitakraft.sk

TEKKANNE
(1881)

**Cool Sensation je stále Cool,
a stále Senzačný,
len sa premenuje na „EISTEE“!**

EISTEE SPORT
MANGO-ORANGE
EISTEE SPORT
APFEL & ZITRONE
EISTEE
HIMBEERE & ZITRONE
EISTEE
JOHANNISBEERE & ZITRONE

Ľadový čaj je osvieženie ukryté v čajovom vrecúšku, ktoré sa zaleje studenou vodou a zasype ľadom.

dá sa hovoriť aj o technologickej novinke. „Vernostný program je u nás nutnosť. V aplikácii si zákazník vie urobiť zoznam a my mu to donesieme. Dnes už neexistuje sieť, ktorá by nemala vernostný program. My sa z nich vieme aj veľa naučiť, je to naša studnica nápadov a informácií. Každá aplikácia musí byť jasná, aby sa tam spotrebiteľ orientoval, musí byť graficky čistá a prehľadná,“ povedal Martin Kozák.

Vo všeobecnosti síce ide pri vernostných programoch o udržanie zákazníka a zbieranie dát, no v detailoch sa jednotlivé prístupy líšia. Alan Fiebig hovoril, že spravujú niekoľko veľkých vernostných systémov, v ktorých majú milióny ľudí. „Od poskytovania okamžitých benefitov to prechádza k okamžitým a budúcim benefitom a medzi najsilnejšími hráčmi sú populárne klubové ceny. Samozrejme, vyhodnocovanie dát od milióna zákazníkov už dá aj zabráť, no na to existujú zase iné prístupy a iná pomoc, ako napríklad už toľkokrát spomínaná umelá inteligencia,“ objasnil.

„KLÚČOVÉ JE NÁJSŤ TIE SPRÁVNE DÁTA.“

Dáta získané vďaka vernostnému programu sú len prvý krok. Potom ich potrebujeme roztriediť a zistiť výsledok. Na toto má výborné využitie umelá inteligencia. Ona dokáže urobiť to isté čo človek, akurát omnoho rýchlejšie. Dáta sa rýchlo menia, do hry vstupuje sezónnosť a mnoho iných premenných a nie je vždy čas sledovať globálne trendy. Dlhú dobu sa hovorí o riadení tovarových zásob s cieľom dosiahnuť čo najväčšiu obrátku. Ideálom by síce bolo mať málo tovaru a rýchlo ho dokladať ako na trhovisku, ale to by zamestnanci nestihali, tak ako nestihajú cenovky. To sa nedá dosiahnuť, ale s pomocou inteligentného riadenia tovarových zásob sa ideálu dá priblížiť.

Jaroslav Klein,
CEO a hlavný analytik, Kaso Technologies

Okrem zjavných výhod pre obchodníka či spotrebiteľa majú moderné vernostné programy aj na prvý pohľad nečakané výhody. „Postupne presúvame náš

vernostný program z plastových kartičiek do elektronickej podoby. Minulý rok sme zaviedli aj e-doklad, ktorý sa postupne dostáva do popredia. V prevádzkach sa totiž nachádza množstvo papierových bločkov, a hoci si na ne niektorí ľudia potrpia, mnohí uprednostňujú elektronický doklad. Vďaka možnosti nechať si poslať pokladničný blok do aplikácie sme minulý rok ušetrili 5 000 ton papiera. Je to jeden z trendov, ktoré rozhodne majú zmysel,“ povedal Michal Švrček.

Práve presah do životného prostredia je ďalším z prínosov, ktorý moderné technológie v maloobchode nesporne poskytujú. V spoločnosti Labaš napríklad využívajú takzvaný automat objednávaní. Vedúca predajne už tovar neobjednáva, manažuje to systém, ktorý vie, koľko z daného tovaru má kam poslať, aby ho bolo dosť a neexspiroval. V minulosti sa objednávalo na pocit, teraz už v potravinách Fresh vychádzajú len z dát. Ďalšími dobrými príkladmi môže byť aj automatizované manažovanie teplôt v chladiacich boxoch, intenzity osvetlenia a podobne.

BANOVECKÝ
1954
DEZERT SMOTANOVÝ
slaný karamel

BEZ ÉČKO VÝ

NOVINKA

Veggie
NÁTIERKY
STAČÍ PRIDAŤ VODU
NA 250 G HOTEVEJ NÁTIERKY

BEZ LEPKU A BEZ SÓJE
VYSOKÝ OBSAH BIELKOVÍN
ZDRAVÉ A VÝŽIVNÉ

maspoma

WWW.MASPOMA.SK

AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



AKO VYZERÁ DIGITÁLNA BUDÚCNOSŤ

Aj keď je predpovedanie budúcnosti chodením po tenkom ľade, obzvlášť v prípade technologického rozvoja, v diskusii na kongrese Samoška v Košiciach sa našli aspoň nejaké hrubé spoločné prieniky. Jedným z očakávaní je nástup a rozvoj autonómnych, alebo aspoň poloautomatizovaných predajní. „Predajne, ako vyzerajú v Česku, by sa k nám dali preniesť, no s jediným problémom. V Česku existuje takzvaná banková identita, ktorá sa dá použiť na vstup do predajne. U nás ju

nemáme, čo treba mať na zreteli a treba to vyriešiť. Čo sa týka vývoja, ten bude závisieť od toho, kam sa chceme uberať. Myslím si, že pri potravinových púšťach dávajú bezobslužné predajne zmysel. Takisto večierky na sídliskách, závisí to od toho, aký široký sortiment budeme ponúkať. A najdôležitejšie je aj tak to, ako zareaguje spotrebiteľ,“ uvažoval Alan Fiebig.

„Obchod je mimoriadne dynamický, stále prichádza niečo nové. Najdôležitejšia je v tomto prípade zákaznícka skúsenosť.

V tom môžu technológie pomôcť, ale aj skomplikovať budúcnosť, preto na to musíme byť dobre pripravení. V porovnaní s Českom sú tu nejaké rozdiely, ale možno dokážeme nájsť riešenie,“ povedal Michal Švrček.

Problém s riešením budúcnosti tkvie podľa Jaroslava Kleina v tom, že trh je rôznorodý a neexistuje univerzálne riešenie. „Budeme mať ľudí, ktorí budú naďalej preferovať donášku domov. Iní budú chcieť vyjsť von, niekoho stretnúť. Navštíviť obchod je pre mnohých aj spoločenská udalosť. Bude tu priestor pre viaceré technológie, možno sa budú meniť pomery vo využívaní jednotlivých služieb a produktov, ale koláč technológií a obchodu bude určite pestrý,“ zhodnotil. Aj Martin Kozák priznal, že si vie predstaviť hocičo. Z jeho pohľadu sa taktiež oplatí pozerieť na potravinové púšte. „Tam si viem predstaviť automatizovanú predajňu. Uvidíme, čo prinesie doba. Máme rôzne formy nákupu a musíme byť pripravení na všetky alternatívy,“ uzavrel.

Peter Kapitán

inzercia

27



AKO OD BABIČKY SEDÍ DO POLIČKY



stepa.cz



NITRA spol. s r. o.

dovoz a distribúcia potravín



TOP NITRA spol. s r. o., Novozámocká 4427/102

949 01 Nitra, Slovenská republika

tel.: +421 903 772 085, e-mail: topnitra@topnitra.sk, www.topnitra.sk

AKO SPOTREBITELIA REAGOVALI NA INFLÁCIU

Za posledné dva roky narástli ceny na Slovensku o toľko, ako počas predchádzajúcich desiatich rokov. Oneskorený vplyv pandémie, energetická kríza a vojna na Ukrajine vytvorili nebezpečný inflačný koktail, ktorý priamo ovplyvnil takmer celú populáciu. Agentúra NIQ počas roka 2023 zaznamenala viacero zmien aj nových trendov v spotrebiteľskom správaní a o všetky informácie sa podelila na kongrese Samoška v Košiciach.

Rok 2023 bol z hľadiska miery inflácie mimoriadne turbulentný. Počas leta sa všeobecná inflácia pohybovala na úrovni 13 až 15 %, aj keď ku koncu roka pozvoľna klesala na decembrových 6 %. „Inflácia zahŕňa rast cien tovarov, energií aj služieb,“ pripomenula Júlia Klukanová, senior konzultantka agentúry NIQ. Vyššia miera inflácie bola na Slovensku naposledy v roku 1994, keď dosiahla 11,62 %, čo v praxi znamená, že málokto spotrebiteľ si na takúto situáciu ešte pamätá.

Celková miera inflácie však v sebe zahŕňa všetky tovary a služby v slovenskej ekonomike. Pri potravinách je nárast omnoho výraznejší, za rok 2023 stáli viac o 33 % oproti roku 2021, čo je väčší nárast ako za posledných 15 rokov spolu. A ako to môže vplývať na zákazníka? „Ak niečo stálo v roku 2021 sto eur, v roku 2023 to už bolo 125 eur. Máme pripravené rôzne scenáre, podľa ktorých by sa mohla inflácia v najbližších rokoch vyvíjať, môžu to byť dve aj štyri percentá. Ak by sme sa pozreli na vývoj len cez potraviny, samozrejme, tam je nárast zásadnejší. Ak by bola inflácia v roku 2024 na úrovni 8 %, za nákupný košík v hodnote sto eur z roku 2021 by sme v roku 2024 mohli zaplatiť aj o 50 eur viac,“ opísal situáciu Pavol Zajac, retailer services director CZ/SK/HU v spoločnosti NIQ.

Dramatická situácia so zdražovaním sa prejavuje aj v náladách spotrebiteľov. Z údajov agentúry NIQ vyplýva, že až 42 % spotrebiteľov sa obáva rastúcich cien potravín, čo je o takmer 20 % viac spotrebiteľov ako tých, ktorí majú rešpekt pred vysokými cenami energií. Spotrebiteľia sa okrem toho obávajú aj ekonomickej recesie, globálnych konfliktov a vojny na Ukrajine či zvýšených

životných nákladov. Desať percent spotrebiteľov trápí aj globálne otepľovanie a životné prostredie a ich osobné blaho a šťastie.

Vyššie spomenuté údaje sa premietajú aj do indexu spotrebiteľskej dôvery, ktorý pravidelne hodnotí vláda, OECD, prípadne aj ďalšie agentúry. Index spotrebiteľskej dôvery hovorí o vóli zákazníkov mňať za veci, ktoré chcú a potrebujú. Vidieť tu jasnú koreláciu, s rastúcimi cenami klesá chuť mňať. A naopak, len čo začne miera inflácie klesať, index spotrebiteľskej dôvery začína rásť.

„V skutočnosti je to trochu ilúzia, lebo ceny sú aj naďalej vyššie oproti minulosti, aj keď inflácia klesá. Ak sa na krivku vývoja spotrebiteľskej dôvery pozrieme z dlhodobejšieho hľadiska, pred covidom boli slovenskí spotrebiteľia sebavedomí a spokojní, covid priniesol neistotu, potom prišlo uvoľnenie, no s príchodom inflácie a vojny na Ukrajine index zase klesol. Teraz síce rastie, ale zďaleka nedosahuje také úrovne ako pred covidovými časmi,“ objasnil Pavol Zajac.

Aj pohľad na konkrétne údaje ukazuje, že pokiaľ ide o nakupovanie, doba je zlá. Až



AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



„TRADIČNÝ TRH JE NA SLOVENSKU STÁLE DÔLEŽITÝ.“

Slovensko je špecifický trh oproti krajinám v okolí aj v Európe, lebo máme nízku mieru urbanizácie. Ľudia tu nechcú a ani neplánujú žiť v mestách v takej miere ako v okolitých krajinách. Štyridsaťpäť percent ľudí žije v obciach a na dedinách, a ani by sa to nemalo meniť. Na Slovensku má tradičný trh 35 percent, je stále dôležitý. Rovnako je ale dôležité, aby potraviny boli súčasťou nejakej siete. Počet neorganizovaných predajní ako jediný klesá. Ale keď chodím na Samošku, mám pocit, že tým, čo fungujú, sa darí dobre.

Pavol Zajac, retailer services director CZ/SK/HU

89 % respondentov v prieskume povedalo, že už prijali opatrenia v snahe šetriť rodinný rozpočet, a 9 % je pripravených šetriť, pokiaľ sa zhorší situácia. Iba 2 % spotrebiteľov neprijali žiadne šetriace opatrenia a ani sa na to nechystajú. „V priemere majú spotrebiteľia osem šetriacich stratégií. Medzi najčastejšie patrí nákup produktov v akcii, šetrenie na domácej zábave, spotrebe benzínu či elektriny alebo

šetrenie pri účtoch za telekomunikačné služby,“ ilustrovala Júlia Klukanová.

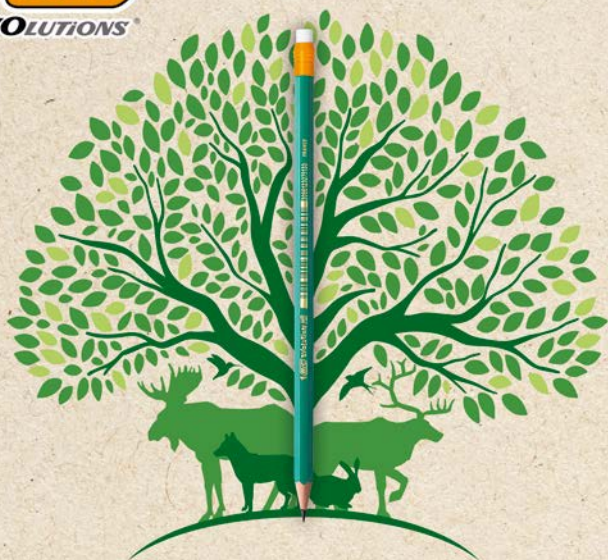
AKO SPOTREBITEĽIA ŠETRIA

Zástupcovia agentúry NIQ predstavili aj detailné štruktúrované dáta týkajúce sa jednotlivých šetriacich stratégií spotrebiteľov. Dáta ukázali, že medzi prvým štvrťrokom 2022 a druhým štvrťrokom 2023 neustále klesal objem predaného tovaru

v potravinových a drogistických kategóriách, v priemere o približne 5 %. To prirodzene nebránilo nárastu tržieb, ktoré v danom období rástli vyše 10 % tempom, rovnako ako cenová hladina.

„Máme aj pozitívnejšiu správu, postupne objem predaného množstva tovaru opäť rastie. Ale ak by som dáta rozdelil do štvrtýždňových období, prvé štyri týždne v roku 2024 opäť pokleslo množstvo predaného tovaru, takže som zvedavý, ako sa to bude vyvíjať ďalej,“ upozornil Pavol Zajac. Aj šetrenie sa však týka len vybraných kategórií tovarov, napríklad pri skupinách ako výrobky pre osobnú starostlivosť či nealkoholické nápoje predaný objem v roku 2023 v porovnaní s predchádzajúcim rokom rástol.

„Najvýraznejšie na tradičnom trhu narástol predaj popcornu, konkrétne o 267 %. Je to pomerne kurióznym príklad, ale vzhľadom na celkový objem sa percentuálny nárast dá pochopiť. Ani u nás nemôže existovať víkend s filmom bez popcornu. Okrem neho výrazne rástol na tradičnom



SPOLOČNE PÍŠEME
ZELENÚ BUDÚCNOSŤ



Produkty BIC ECOLUTION boli navrhnuté tak, aby chránili prírodné zdroje našej planéty. V závislosti od produktů boli vyrobené minimálne z 50% až 100% z recyklovaných materiálov.



Pozrite si naše špeciálne ponuky s MÜLLER a MÜLLEROVÁ s.r.o. a GGT a.s.



UMENIE
VYCHUTNÁVAŤ
ŽIVOT



OBJAV KRÉMOVÝ SVET

bohatá krémovosť

jemná textúra

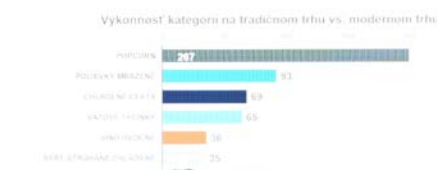
intenzívna chuť

trhu aj objem predaných mrazených polievok, chladených ciest či vatových tyčiek,“ vymenovala Júlia Klukanová.

Spotrebitelia v rámci úsporných opatrení zmenili aj svoje správanie. Chodia na nákupy častejšie a nakupujú menej, spravidla len to, čo zjedia. Priemerná hodnota nákupného koša síce narástla o 4,3 %, no v porovnaní s mierou inflácie je zrejmé, že sa do neho pri priemernom nákupe zmestilo menej položiek. Napriek týmto faktom sa však expanzia maloobchodníkov s rýchloobrátkovým tovarom nezastavila, zahraničné aj lokálne reťazce pomaly rozširovali svoju flotilu na slovenskom trhu.

„Slovensko je špecifický trh oproti krajinám v okolí aj v Európe, lebo máme nízku mieru urbanizácie. Ľudia tu nechcú a ani neplánujú žiť v mestách. Štyridsaťpäť percent ľudí žije v obciach a na dedinách a ani by sa to nemalo meniť. Na Slovensku má tradičný trh 35 percent, je stále dôležitý. Je dôležité, aby potraviny boli súčasťou nejakej siete. Je to iné, ako keď je síce

adičnom trhu sa orekín iných kategórií darí popcornu, ovocnému vínu, drogérii.



viac, ale neorganizovaných predajní. Ich počet ako jediný klesá. Ale keď chodím na Samošku, mám pocit, že tým, čo fungujú, sa darí dobre, keďže je ich tu každým rokom viac a viac,“ hovoril Pavol Zajac.

RAST TRŽIEB V E-SHOPOCH

Ďalšou zo stratégií, ako bojovať proti inflácii, je aj zmena lokalít, kde sa nakupuje. Vo všeobecnosti z údajov agentúry NIQ

vyplýva, že rastie e-commerce, najmä v drogérii je tento spôsob veľmi populárny, keď až 14 percent plienok sa nakupuje online. V organizovaných drogériách v roku 2023 medziročne narástli tržby takmer o 20 %, pričom cenová hladina stúpala len o necelých 11 % a pri e-commerce je tento rozdiel ešte väčší, keď sa v sledovanom období predalo o 21 % objemu tovaru viac.

ORIGINALNA
PRIAMO OD
PESTOVATEĽA
100%
PRÍRODNÉ PRÍSADY

pestovanie levandule
est. 2014
LEVANDULAND®
výrobky z levandule

Zázraky robí príroda.
my ich len batíme ...

Original levandulová limonáda
STYTNÝ NEALKOHOLICKÝ NÁPOJ
OBSAHUJE PRÍRODNÉ A VÝŽIVNÉ DOPADKY
Vyrobené z čerstvých kvetov levandule

Ružová limonáda
STYTNÝ NEALKOHOLICKÝ NÁPOJ

Levandula zo Záhoria
www.levanduland.sk

SUMČEK OMEGA

Sumček omega
Lahodné a zdravé pokrmy za krátky čas
z Agro Rybia Farma Handlová

Originálna zmes na špagety

Z nedávneho medzinárodného veľtrhu gastronómie si ocenenie odniesla novinka - zmes na špagety zo sumčeka afrického. Základnou surovinou na jej prípravu je kvalitná a výživovo hodnotná sladkovodná ryba – sumček africký z domáceho chovu AGRO RYBIA FARMA HANDLOVÁ. Je skvelou alternatívou k zmesiam, ktoré zvyčajne obsahujú bravčové alebo hovädzie mäso.

Výborne ochutená zmes na špagety SUMČEK OMEGA zasýti celú rodinu. Je vyváženou kombináciou rybieho mäsa, paradajok, cesnaku a vybraných bylín, tak, aby sa čo najlepšie hodila k rôznym druhom cestovín, alebo na zvýraznenie zapekanej zeleniny. Zmes na špagety s obsahom rybacieho mäsa prináša množstvo zdravotných výhod, keďže ryby sú jednou z najzdravších potravín, bohatou na dôležité živiny, bielkoviny a vitamín D. Navyše sú zdrojom omega-3 mastných kyselín, nesmierne dôležitých pre telo a mozog. A hoci sú špagety jedným z najobľúbenejších pokrmov na svete, typickým hlavne pre taliansku kuchyňu, ich prípravou so zmesou sumčeka afrického obohatíme domácu kuchyňu o chutný pokrm so zdravotnými benefitmi.

sumcekometa.sk
sumcekometa
#sumcekometa

AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



v nákupných košíkoch, čo je ďalším prejavom vysokej inflácie. V západnej Európe však ľudia preferujú privátne značky viac ako vo východnej. Navyše, podiel privátnych značiek sa za posledné roky nijako dramaticky nemení.

Naopak, v čom sú spotrebitelia na Slovensku a predovšetkým v Česku veľmi silní, sú akciové nákupy. „Oproti roku 2022 sme zaznamenali nárast o štyri percentuálne body. Akcie rastú predovšetkým v predvianočnom období. Šesťdesiat percent tržieb sa pretaví najmä do masla, margarínov, piva, nealka či kávy. V drogérii sa v akcii nakupuje 60 percent aviváže. Celkovo je na Slovensku akciový podiel 47 percent, prvenstvo majú v tomto Česi, ktorí nakupujú až 64 percent výrobkov v akcii,“ vysvetlil Pavol Zajac.

Súhrnne sa teda dá povedať, že spotrebitelia dnes skutočne nakupujú menej, zmenili svoje nákupné zvyklosti, keď nakupujú častejšie, ale za menej peňazí, nakupujú v iných obchodoch, ako zvykli, mierne rastie objem predaja privátnych

značiek a aj podiel predaja za akciové ceny. Ako teda dosiahnuť rast v týchto ťažkých časoch?

„Rád by som vám dal návod, ale nemám ho. Je potrebné premýšľať nad sortimentom. Treba to robiť neustále, nejde o jednorazovú záležitosť. Je potrebné vedieť, kto je môj zákazník, čo potrebuje, nad čím rozmýšľa. Neradno zanedbať ani digitalizáciu a zavádzanie nových technológií. A v neposlednom rade je potrebné využívať všetky dáta, ktoré majú obchodníci k dispozícii,“ uzavrel Pavol Zajac.

Peter Kapitán



Celú prezentáciu agentúry NIQ si môžete pozrieť po načítaní QR kódu alebo na: www.youtube.com na kanáli Atoz Retail.

„E-commerce prišiel v dobe covidu a pokračuje až doteraz, zvykli sme si na to. Objem poklesol akurát v starostlivosti o deti a pri domácich zvieratách. Rast síce vyzerá raketovo, no ak si vezme do úvahy objem, online predaj tvorí asi 1,12 percenta z celkového predaného objemu sledovaných kategórií,“ upozornil Pavol Zajac. Okrem online nakupovania sa mení aj zastúpenie privátnych značiek

inzercia

31

GRANA
HAPPICO
Veselý slovenský Croissant
NOVINKA
GRANA HAPPICO cocoa filling 60g
www.frostpresov.sk

ODMEŇUJ
TÝCH, NA KTORÝCH TI ZÁLEŽÍ...
SKLADAČKY
FLORA O BAL. SK

DEDKOV ODKAZ S DÔRAZOM NA KVALITU

Nikoho neprekvapí, že úspešná predajňa môže vzniknúť v centre Košíc, no dariť sa jej môže aj v priestoroch bývalého podchodu či pri diaľnici. Stačí nápad, zaujímavá realizácia a lákavý sortiment. Aj takto sa dá odlišiť, pritiahnuť zákazníkov a presadiť sa v konkurencii nadnárodných reťazcov. Dôkazom toho sú traja slovenskí obchodníci, ktorí dovolili účastníkom Samošky nahliadnuť do ich „kuchyne“ a podelili sa so svojimi inšpiratívnymi príbehmi.

Farmárčenie na Liptov patrí odjakživa. V okolí Ivachnovej neďaleko Ružomberka sa Marek Žilinec rozhodol nadviazať na odkaz svojho starého otca Jozefa Žilince, ktorý sa poľnohospodárstvu a mäsovýrobe venoval celý život. Dnes sa neďaleko diaľnice nachádza moderná a vzdušná predajňa s vlastnou mäsovýrobou a pekárňou, kde väčšina predávaného tovaru pochádza zo Slovenska a z Česka.

V predajni nájde zákazník kompletný sortiment potravín, mliečne, mäsové, pekárenské výrobky, cestoviny, sušené ovocie či šťavy. Okrem regionálnych potravín v nich predávajú hlavne čerstvé mäso a mäsové výrobky vlastnej výroby. „Máme farmu s hovädzím a koňmi. Kone, prirodzene, chováme len na rekreačné účely. Okrem toho máme aj vlastnú pekáreň, máme čerstvé pečivo a chlieb zo slovenských surovín. Pečivo je denne čerstvé. Robíme chlieb, rožky, croissanty, ale napríklad aj slniečko so slaným karamelom. Snažíme sa vymýšľať niečo nové

a oživiť ponuku,“ rozpráva Marek Žilinec, vedúci prevádzky U Naňa.

Filozofiu obchodu je, že chce ponúkať dobré a zdravé potraviny, ktoré by majitelia a pracovníci kúpili aj vlastným rodinám. Predaje sú podľa Mareka Žilince sezónne, Vianoce a Veľká noc sú tradične silné obdobia. „Silné je aj leto, keď sem prídu množstvo turistov, ktorí sa tu často zastavia. V letnej sezóne pripravujeme špeciality na gril, klobásky a podobné veci. Robíme aj ochutnávky, aby zákazník, ktorý k nám príde, mohol výrobok ochutnať pred tým, ako si ho zakúpi. Štandardne ich robíme cez víkendy, keď k nám chodí najviac zákazníkov,“ vysvetľuje Marek Žilinec.

Pokračuje, že sa neboja predávať aj kvalitnejšie a prémiovejšie výrobky, pretože momentálne zákazníci také vyhľadávajú. V okolí predajne sa nachádzajú aj prevádzky CBA a Coop Jednota, ale je to trochu iný koncept, a tak ich nevnímajú ako konkurenciu. „Nemáme žiadne zákazníccke programy ani akciové ponuky, lebo ľudia k nám chodia kvôli kvalitným potravinám a nie kvôli nízkym cenám,“ hovorí Marek Žilinec.

Prvá vec, ktorá návštevníkov zaujme, je murovaná pec, ktorá má vyše 50 ton. „Zrátali sme hmotnosť každej jednej tehly a všetkého materiálu, ktorý sa použil na výstavbu. Sami sme si to postavili, všetko

je ručná práca. Vo firme sme ja, manželka, brat a otec, je to rodinná firma. Ja som sám s bratom muroval spolu s majstrom, ktorý tú pec robil, môžem sa zaručiť, že je to aspoň 50 ton,“ usmieva sa Marek Žilinec.

V prevádzke sa dá vidieť taktiež sušiareň mäsových výrobkov, kde si ľudia môžu pozrieť proces zrenia a výroby mäsových výrobkov. Celé to pekne vonia a vytvára dobrú atmosféru a vôňu. V obchode a výrobe zamestnávajú celkovo 18 ľudí – sedem pekárov, z toho tri pekárky z Ukrajiny, štyroch mäsiarov, štyri predavačky a troch administratívnych pracovníkov. „Snažíme sa im poskytnúť najvyššie a najférovejšie podmienky. Je ťažké niekoho zohnať, v pekárni začíname o štvrtej ráno, nie každému to vyhovuje. Aj s mäsiarmi je problém, noví nie sú a starí pôjdu do dôchodku,“ upozorňuje Marek Žilinec.



Celý videoreportáž z predajne U Naňa v Ivachnovej si môžete pozrieť po načítaní QR kódu alebo na: www.youtube.com na kanáli Atoz Retail.

Keďže sú na trhu od roku 2014, preskákali si už rôznymi krízami. Zasiahol ich Covid, no postupom času sa situácia zastabilizovala a tržby im opäť rastú. Zasiahla ich aj energetická kríza, tak ako všetkých, a preto sa v obchode rozhodli investovať do fotovoltiky, ktorá hlavne



AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



v letných mesiacoch pomáha s úsporou na energiách.

Marketing obchodu robí predovšetkým na Facebooku a Instagrame, píšú bežné príspevky a snažia sa byť v kontakte. U Naňa prevádzkuje taktiež e-shop, svoje výrobky rozváža po celom Slovensku trikrát do týždňa. „Aj tým sa snažíme budovať značku, tým, že sme k ľuďom bližšie,“ dodáva Marek Žilinec. Okrem iných vecí je predajňa U Naňa špecifická tým, že ide o rodinnú firmu, a ako hovorí vedúci prevádzky, je to veľká pomoc aj veľké bremeno.

„Sme iná generácia, máme iné názory, ale snažíme sa vždy nájsť konsenzus. Ak potrebujem otca presvedčiť, osvedčilo sa mi, že som si to najprv vyskúšal na vlastnej koži. Keď nám niečo nešlo, bolo treba prísť na chyby, ktoré tam sú. Netreba sa báť obliecť si montérky a skúsiť si tú robotu, potom zistíte, čo nefunguje,“ odporúča Marek Žilinec.

Slušne, ale hrdo na záver hovorí, že jednoducho nie sú potravinami pre každého.

„Sme drahší, tak to je a chodia k nám zákazníci, ktorým záleží na tom, ako sa stravujú. Tým, že sme na frekventovanej trase, zastaví sa u nás mnoho turistov, a keď ste na dovolenke, nerozmýšľate nad tým, koľko utrácate. Keď to tu človek skúsi, zachutí mu a neraz si potom objedná aj domov,“ uzatvára.

MALÝ OBCHODÍK S RODINNOU ATMOSFÉROU

Ako premeniť bývalý sídliskový podchod na útulný obchod s rodinnou atmosférou, ukázal vo videu aj Richard Šarkózy, majiteľ Potravín Mihaiela na sídlisku Sekčov v Prešove. Inšpiroval sa v zahraničí, kde je podobných prevádzok množstvo, a spolu s manželkou túžil ponúknuť možnosť nakúpiť si v príjemnom rodinnom prostredí aj doma v Prešove. Zákazníci sa v obchode nemusia nikam ponáhľať a pokojne sa môžu prísť len porozprávať.

Predajňu Richard Šarkózy otvoril pred necelým rokom. Z niekdajšieho sídliskového podchodu najskôr vznikol second hand, ktorý však približne po šiestich

rokoch zatvoril, a tak sa k slovu dostali drobné potraviny. Predajňa má 42 metrov štvorcových a ďalších 16 metrov štvorcových má sklad, ktorý sa nachádza na platforme nad predajnou plochou. „Od začiatku sme komunikovali so zákazníkmi, inšpirovali sme sa nimi, aby povedali, čo chcú mať v predajni. Naše otázky boli každodenné, aby nemuseli chodiť ku konkurencii,“ vysvetľuje Richard Šarkózy.



Celý videoreportáž z predajne Potravín Mihaiela v Prešove si môžete pozrieť po načítaní QR kódu alebo na: www.youtube.com na kanáli Atoz Retail.

Tovar objednáva prevažne z Metra, keďže patrí do franšízy Môj obchod. „Majú kvalitnú privátnu značku, okrem toho objednávame aj Jarovnický chlieb, ktorý patrí k najlepším v okolí, a tým sme si získali srdcia zákazníkov. Sú to malé potraviny, ale máme široký výber – cestoviny, múky, mrazené, kávu, čaje, ryžu, alko, niečo pre malých, sladkosti až po základnú hygienu,“ vymenúva Richard Šarkózy.

33

inzercia

FRANK&OLI
SOFT COOKIES

ENERGIA PRE ZDRAVÝ ŽIVOTNÝ ŠTÝL

PEANUT BUTTER CHOCOLATE
SOFT COOKIE
50 G

KETO
COCONUT & CASHEW
SOFT COOKIE
50 G

www.lusja.sk

PIERRE BAGUETTE

DOBRÉ JEDLO. NONSTOP.

Sme slovenský výrobca kvalitných a lahodných balených bagiet, sendvičov, paniní a wrapov, ktoré predávame pod značkou Pierre Baguette. Svoj príbeh úspešnej značky píšeme už 27 rokov. Pôsobíme na piatich európskych trhoch – slovenskom, českom, poľskom, rakúskom a slovinskom.

Kontaktujte nás:
+421 903 735 447
obchod@pierrebaguette.eu

Dodáva, že nedávno začali predávať aj ovocie a zeleninu, pretože to bolo prianie zákazníkov, aj keď na začiatku sa do toho púšťať nechceli.

„Bojujeme s konkurenciou, máme tu dva väčšie supermarkety, ale tým, akú máme otváraciu dobu, sa nám to kompenzuje. My sme otvorení od siedmej do desiatej večer. Veľa ľudí pracuje dlho, a ak skončia napríklad o ôsmej, už nemajú šancu ísť nakúpiť inde, a práve pre nich sme tu my,“ hovorí Richard Šarkózy. Zdôrazňuje, že sú predovšetkým rodinný obchodík.

„Máme aj zážitky spred Vianoc, keď k nám prišli zákazníci, ktorí patria do našej nákupnej rodiny, priniesli nám zoznam, aby sme im pripravili všetko, čo potrebujú na Vianoce, aby sa oni vyhlí nákupom a stresu, ktorý každý dobre pozná,“ opisuje. Okrem potravín sa kvôli svojim zákazníkom aj ľuďom na sídlisku spojil so Slovenskou poštou, aby si ľudia mohli svoje balíky vyzdvihnúť aj u neho v obchode, keďže má otvorené dlhšie ako pošta.

„Môžete nás nájsť vďaka Googlu, máme aj stránku na Facebooku. Taktiež máme letáky Môj obchod, ktoré sa tu roznášajú. Pracujeme v obchode s manželkou. Zamestnancov nemáme, lebo ich zatiaľ nepotrebujeme. Dáva to zabrať, ale je to naše, ak sú aj sviatky, môžeme mať otvorené. Vtedy si ľudia vedia nájsť, že tu sme a sme otvorení,“ pripomína na záver Richard Šarkózy.

KVALITA BEZ OBALU ZA KONKURENCIESCHOPNÚ CENU

Začiatkom roka 2024 dostalo centrum Košíc novú predajňu potravín. Nejde však o žiadneho nováčika na scéne, v metro-pole východu Košická Špajza funguje už viac ako päť rokov. Ide už o dobre známy koncept bezobalového obchodu, ktorý však stále dokáže niektorých zákazníkov prekvapiť. „Vďaka našej spolupráci s Packetou sa o nás dozvedelo množstvo



Celú videoreportáž z predajne Košická Špajza v Košiciach si môžete pozrieť po načítaní QR kódu alebo na: www.youtube.com na kanáli Atoz Retail.

nových ľudí. Väčšinou sú ľudia prekvapení, ale často sa začnú vracat,“ hovorí o svojom obchode Lukáš Majerník.

Zákazníci podľa neho často prídu na to, že potraviny, ktoré predáva, sú v oveľa lepšej kvalite ako tie z veľkých supermarketov. „Máme tu orechy, proteínové cestoviny, strukoviny a tak ďalej. Všetky semená tu sú slovenského pôvodu, aj keď nie všetko sa na Slovensku pestuje. Ak niečo musí byť z dovozu, snažíme sa to kupovať v biokvalite,“ pokračuje Lukáš Majerník s tým, že sa ceny snažia nastaviť tak, aby dokázali konkurovať alebo sa aspoň priblížili cenám v reťazcoch. „Kvalitu však môžeme garantovať oveľa vyššiu,“ dodáva.

Na pultoch nájde spotrebiteľ veľa produktov v rovnakých cenách ako vo veľkých reťazcoch. Niektoré, prirodzene, musia mať vyššiu cenu, pretože sú čerstvejšie. Keďže sa predávajú bez obalov, neprechádzajú balením a následne nestoja v skladoch, čo znamená, že sa skraca čas predaja. Zákazník si do predajne

Certifikovaná přírodní kosmetika
Pure Harmony je skvelou príležitosťou na rozšírenie vášho sortimentu!

Pridajte sa k nám. Pre veľkoobchodných partnerov ponúkame atraktívne kraftové displeje s našimi produktmi.

Používanie prírodnej kozmetiky už nie je len jednorazový trend, ale je jedným z základných pilierov zdravého životného štýlu. Ľudia, a teda aj vaši zákazníci, sa zaujímajú nielen o to, z čoho sa skladajú a odkiaľ pochádzajú potraviny, ktorými sa stravujú, ale rovnaký prístup využívajú aj pri výbere kozmetických produktov.

Chcete sa stať naším obchodným partnerom? Prevádzkujete predajňu, e-shop, kvetinárstvo alebo by ste radi vytvorili kútik s prírodnou kozmetikou vo vašom podniku?

Radi vám zašleme bližšie informácie. Napište nám o veľkoobchodné podmienky na sales@lilacosta.cz

Lilacosta s.r.o.
Nádražní 458/8, Miroslav, 671 72
www.pureharmony.cz

info@lilacosta.cz
+420 733 666 135

AUTOMATIZÁCIA A DIGITALIZÁCIA OBCHODU



môže priniesť vlastný obal, ale môže si ho aj zakúpiť na mieste. Svoj obal si odváži, následne si naberie, čo chce, opäť odváži, zaplatí a odchádza. K dispozícii je neustále aj zamestnanec, ktorý ochotne pomôže a poradí.

„Na pultoch nájdete produkty od lokálnych výrobcov, rôzne ovocné či zeleninové šťavy, slovenské kimchi, ktoré sme začali predávať preto, lebo bol záujem od zákazníkov. Predávame aj prírodné cukríky, gumené medvedíky z ovocných štiav a podobne. Tovar s končiacou zárukou sa snažíme rozpredať väčšinou tak, že dáme na sociálne siete recept, a väčšinou sa to na druhý deň vypredá,“ opisuje marketing obchodu Lukáš Majerník.

Obchod má aj svoje vernostné karty, za každý nákup nad 15 eur dostane zákazník nálepku a na šiesty nákup dostane 15 % zľavu. Na Facebook a Instagram sa snažia dávať predovšetkým novinky, ale aj recepty, pretože ľudia nevedia, ako spracovať veľké množstvo surovín, ktoré sa v obchode nachádzajú. V receptoch

sa snažia vyzdvihnúť chuť aj prínos pre zdravie.

„Obchodné reťazce pre nás nie sú konkurencia. Neponúkajú tovar v takej kvalite. Často je síce lacnejší, ale tým, že sme maličký obchodík a záleží nám na zákazníkoch, môžem chodiť pokojne spať, lebo im dám zdravé biopotraviny slovenského pôvodu. Naše potraviny nie sú balené, ak chce zákazník ochutnať, tak nie je problém, otvorí si fľašu a samozrejme, že ho na ochutnávku ponúkneme,“ hovorí Lukáš Majerník.

Inšpiráciu pre otvorenie bezobalového obchodu načerpal na západnom Slovensku, z ktorého sa v roku 2018 presťahoval naspäť do Košíc. „Nemal som tu kde chodiť nakupovať, a tak som niečo také otvoril v Košiciach, to bola moja inšpirácia. Chcel som minimalizovať odpad a taktiež naše produkty kopírujú môj životný štýl, stravujem sa na báze strukovín a orechov a nikde som nemal takú širokú ponuku,“ vysvetľuje Lukáš Majerník.

Zloženie zákazníkov je pestré a vyrovnané, neprevažuje ani jedno pohlavie. Zastavia sa zákazníci, ktorí sa venujú zdravému životnému štýlu, oni si chodia sami nakupovať a taktiež prídu muži, ktorých pošlú manželky s nákupným zoznamom. „Máme aj veľa zákazníčok, ktoré prídu, sadnú si a len tak sa s nami porozprávajú, aj si nakúpia, ale hlavným dôvodom je, aby strávili príjemný čas v obchode,“ dodáva Lukáš Majerník.

Expanzné plány už mal, v roku 2020 otvorili ďalšiu prevádzku, kde predávali aj čapovanú drogeriu či slovenskú kozmetiku v biokvalite, no rozlet zastavila pandémia covidu a dve predajne sa nedali financovať. „Teraz ak by sa znova darilo, možno by sme rozšírili prevádzku. Možno by nebol zlý nápad skúsiť zaradiť aj mäso, napríklad od Mareka Žilinc a jeho mäsovýroby U Ňaňa,“ načrtol možnosti rozvoja Lukáš Majerník.

Peter Kapitán

inzercia

35

HRAČKY

71442 Traktor s príviesom a nádržou na vodu

Set PLAYMOBIL Country obsahuje dve PLAYMOBIL figúrky, psa, dve kozy, traktor s príviesom, nádrž na vodu a mnoho ďalších autentických doplnkov, vďaka ktorým je rozprávanie ešte realistickejšie. Nádherný darček pre fanúšikov farmy od 4 rokov. Produkt, ktorý je vyrobený v priemere z viac ako 80 % z udržateľných materiálov. Tie sú vyrobené z recyklovaných plastov a bioplastov. Na balenie sa používajú fóliové vrecká vyrobené zo 100 % recyklovaných plastov. Prepravné a predajné obaly aj návody na zostavenie sú vyrobené z takmer 100 % recyklovanej lepenky alebo recyklovaného papiera.



geobra Brandstätter Stiftung & Co. KG
Brandstätterstraße 2-10
D - 90513 Zirndorf
service_sk@playmobil.de
www.playmobil.com

PIVO

NEKOMPROMISNE HORKÁ OSVIEŽUJÚCA CHUŤ

Značka Radegast prišla začiatkom roka 2024 do obchodov aj s Radegast Ráznou 10, ktorá ponúka nekompromisne horkú a osviežujúcu chuť. Výraznú horkosť vyvažuje svieža chmeľová aróma a plnšia chuť, než je u „desiatok“ obvyklé.

RADEGAST

Plzeňský Prazdroj Slovensko, a. s.
Pivovarská 9
082 21 Veľký Šariš

prazdroj@asahibeer.sk
www.prazdroj.sk



CUKROVINKY

Zažite naozaj silné mäťové osvieženie!

Či je zima alebo leto, tráviť čas na horách alebo na pláži, novinka Mentos Strong Mint vás osvieži vždy! Žuvacie cukríky s výraznou mäťovou príchuťou pre extra silné osvieženie. Spotrebiteľmi dlhodobo žiadaná novinka v portfóliu cukríkov Mentos. Povedzte áno sviežosti so žuvacími cukríkmi Mentos Strong Mint!

V praktickej rolke so 14 cukríkmi budete mať vždy po ruke silné mäťové osvieženie.



Perfetti Van Melle Slovakia, s. r. o.
Gorkého 3
811 01 Bratislava

+421 259 102 825
info@sk.pvmgrp.com
www.mentos.sk

KÁVA

Novinky Jacobs Origins Brazil & Colombia a Jacobs Laos & India v zrnkovej káve

Ochutnajte novinky v zrnkovej káve Jacobs Origins Brazil & Colombia a Jacobs Laos & India.

V prípade kávy Jacobs Origins Brazil & Colombia ide o vyváženú kávu, kde sa sladká Brazília stretáva s ovocnou Kolumbiou, oslavujúcu najlepšie juhoamerické oblasti pestovania kávy.

Jacobs Laos & India je lahodná káva, kde sa korenená India stretáva s čerstvým aromatickým Laosom, oslavujúca najlepšie ázijské oblasti pestovania kávy. Jacobs, nájdí svoje wunderbar!

✉ JACOBS DOUWE EGBERTS SK, s. r. o.

Pribinova 25
811 09 Bratislava

☎ +421 800 500 199

🌐 www.kavajacobs.sk



VYBAVENIE

Samoobslužná pokladnica Alfred s AI

Samoobslužná pokladnica Alfred s umelou inteligenciou (prvá funkčná inštalácia už beží v predajniach v ČR a SR). AI rozpozná vážené položky, zákazník už nemusí zložiť vyberať z katalógu. AI rozpozná neštandardné správanie zákazníka (napr. krádeže, zámeny lacnejších produktov za drahé, nezaplatenie nákupu atď.). AI rozpozná vek zákazníkov.

AI eliminuje straty a vylepšuje zákaznícku skúsenosť. Ideálna kombinácia s konceptom bezobslužných predajní 24/7. Ponúkame možnosť vyskúšať si samoobslužnú pokladnicu s AI, po telefonickom dohovore, v našom showroome v Prahe alebo Trenčíne.



Kamera s umelou inteligenciou a funkciou rozpoznávania položiek či Loss Prevention

✉ Novum Global

28. pluku 483/11
101 00 Praha 10

☎ +420 267 997 111

✉ info@novumglobal.eu

🌐 www.novumglobal.eu, www.apir.cz

MÄSO A ÚDENINY

EXTRA šunka

Prinášame vám niečo EXTRA. „EXTRA šunku pre EXTRA ľudí na EXTRA príležitosti.“ Každý z nás je originál, niečo EXTRA. My v Berto to vieme. Preto je tu EXTRA šunka pre extra ľudí na extra príležitosti. Veľká rodinná oslava na záhrade s obložnými misami? Slávnostné posedenie pre priateľov s bohatými a chutnými chlebičkami? Naša EXTRA šunka bude skvelým spoločníkom. Jemná chuť bravčového mäsa a korenín, to je spojenie, ktoré výdatne zasýti všetky vaše zmysly. A navyše je bez lepku, laktózy a alergénov. Vyrobená na Slovensku podľa originálnej receptúry zo Záhoria.



✉ Berto Trade, s. r. o.

Hlavná 1

900 66 Vysoká pri Morave

☎ +421 914 322 909

✉ berto@berto.sk

🌐 www.berto.sk



SOFTVÉR

Už žiadne vrásky, zabudnite na manuálne „nahadzovanie“ faktúr s BARIS DOCUMENT EXCHANGE!

S príchodom umelej inteligencie BarIS opäť posúva hranice efektivity. Úplne sme odstránili manuálne zadávanie akýchkoľvek faktúr. Nepotrebuje ani jeden klik na spracovanie aj naozaj veľkého objemu dokumentov. Získajte viac času a mladší vzhľad pre dôležitejšie úlohy (s našim informačným systémom BarIS)!

BARIS DOCUMENT EXCHANGE

INOVATÍVNE RIEŠENIE PROTI VRÁSKAM

ČITANÍM ČASTO ROZMAZANÝCH A NEJASNÝCH DOKUMENTOV STRÁCATE VÁŠ DRAHOCENNÝ ČAS A PRIDÁVATE ROKY NA VAŠEJ TVÁRI!

BarIS
AI Optical Character Recognition
Watermark Detection
SmartScan SR
Anti-Mitigation Filter
Hybrid Data Extract



✉ KASO TECHNOLOGIES, s. r. o.

Dobšinského 18/A
811 05 Bratislava

☎ +421 257 202 010

✉ obchod@baris.sk

🌐 www.baris.sk

PEČIVO

Borek so syrom feta a Borek so špenátom a syrom feta

Chrumkavé slané snacky z extra tenkého, ľahkého a bohato vrstveného filo cesta. S lahodnou náplňou vyrobenou z prémiových ingrediencií, ako je pravá grécka feta, ricotta alebo sekaný špenát. Bez obsahu palmového tuku. V ponuke 2 druhy náplní.

La Lorraine
Pečenie je naša vášň

✉ La Lorraine, a. s.

U Kozových 2748
272 01 Kladno

☎ +420 312 511 511

✉ objednavky@llbg.com

🌐 www.lalorraine.cz



KOZMETIKA

Prémiová starostlivosť o zrelú pleť Astrid Rose Premium

Novinka Rose Premium od značky Astrid prináša produkty s obsahom komplexu 3 ruží s vynikajúcimi antioxidantnými a upokojujúcimi účinkami.

Rad 55+ obsahuje aj kolagén a biotín. Rad 65+ ceramidy a peptidy.

Klinicky overené výsledky potvrdzujú pevnejšiu a vyplnenú pleť a obnovené kontúry tváre.

✉ Sarantis Slovakia, s. r. o.

Nová 3
917 01 Trnava

☎ +420 222 801 700

✉ sk-info@sarantisgroup.com

🌐 www.sarantis.sk



Astrid

NEALKO

Jupík SPARKY: Nový osviežujúci nápoj pre mladých!

Jupík SPARKY prináša osviežujúci sytený nápoj s ovocnou šťavou pre mladých tínedžerov. V štýlových 330 ml plechovkách nájdete tri skvelé príchuť: FUN (tropic), CHILL (multi fruit) a HYPE (exotic). Žiadne umelé sladidlá, len bublinky s kvapkou ovocia!



✉ **KOFOLA, a. s.**
Rajecká Lesná 1
013 15 Rajecká Lesná
☎ +421 233 663 366
✉ info@kofola.sk
🌐 www.kofola.sk

KÁVA

Prémiové zrnkové kávy MISTRAL GRAND SELECTION

Zrnkové kávy MISTRAL GRAND SELECTION v sebe spájajú dokonalú eleganciu a oslavu pitia kávy. Každá káva iná, ale každá lahodná. Iba 100 % Arabika z Tanzánie, Kolumbie, Brazílie, Etiópie, Indie, Mexika a Papuy-Novej Guiney. Ideálna káva do domáceho espresso kávovaru.



✉ **Baliarne obchodu, a. s. Poprad**
Hraničná 664/16
058 01 Poprad
☎ 052/7143 246
✉ velkoobchod@baliarne.sk
🌐 www.popradske.sk

PEČIVO

MINIT Radostníky

Sladké radostníky sú doslova ako od babičky. Vyrábané s láskou a použitím prírodného kvásku, vás očaria nádychom nostalgických spomienok. Ozdobené mrveničkou, makom a ovocím, presne také, na aké sú milovníci tradičných, slovenských domácich chutí zvyknutí.



✉ **MINIT Slovakia, s. r. o.**
Múzejná 208/1
929 01 Dunajská Streda
☎ +421 905 358 528
✉ info@minibakery.sk
🌐 www.minibakery.sk

minibakery

37

SLANÉ POCHUTINY

Pringles Kečup

Pringles predstavuje kečupovú novinku!

Či už ste milovníkom kečupu, alebo len hľadáte chutnú desiatu, táto skvelá chuť čerstvo zozbieraných paradajok s jedinečným nádychom pikantnosti určite osloví vás aj vašich zákazníkov.



✉ **Orbico, s. r. o.**
Kutlíkova 17
851 02 Bratislava 5
☎ +420 722 108 778
✉ info.sk@orbico.com

MÄSO A ÚDENINY

Zažite grilovací sezónu plnú chutí

Leto, grilovanie, dobrá nálada a Mecom patria jednoznačne k sebe. Vďaka Mecomu je grilovanie plné šťavnatých unikátnych aj tradičných chutí. Ochutnajte novinky sezóny Klobásky so syrom čedar či chilli-syr. Klobásky na grilovanie sú vyrobené výlučne z čerstvého mäsa a vyznačujú sa lahodnou chuťou a obsahom mäsa 80 %.



✉ **MECOM GROUP, s. r. o.**
Poľná 4
066 01 Humenné
☎ +421 577 862 200
✉ marketing@mecom.sk
🌐 www.mecom.sk

OBCHOD

MAĎARSKÉ PRODUKTY

CED je inštitúcia zodpovedná za rozvoj exportu maďarského ministerstva zahraničných vecí a obchodu. Čakáme na prihlášky obchodníkov, ktorí majú záujem o distribúciu produktov maďarského potravinárskeho priemyslu. Viac informácií: kosice@ced.hu | ced.hu.



✉ **CED Central European Economic Development Network Nonprofit Ltd.**
15-23. Kacsá u., 1027 Budapest, Hungary

☎ +421 905 525 710
✉ kosice@ced.hu
🌐 www.ced.hu





SAMOŠKA KONGRES

ODBORNÉ STRETNUTIE SLOVENSKEHO OBCHODU

CELOROČNÁ KOMUNIKÁCIA SO SLOVENSÝMI OBCHODNÍKMI



KONGRES SAMOŠKA
19. – 20. 3. 2025
KOŠICE

Po kongrese tlačené
OZVENY SAMOŠKY



1x za mesiac
elektronický
NEWSLETTER



Pravidelné príspevky
na **FACEBOOKU**



www.samoska-kongres.sk

inzercia



OZVENY SAMOŠKY

ŠPECIÁL PRE SLOVENSÝ OBCHOD

vydáva: ATOZ Marketing Services, spol. s r. o.
Holečkova 29, 150 00 Praha 5
IČ: 48117706
tel.: +420 606 023 052
www.atoz.cz; www.samoska-kongres.sk
e-mail: tovarapredaj@atoz.sk
vzor e-mailu: meno.priezvisko@atoz.sk

zakladateľ: Christian Beraud-Letz

vydavateľ a konateľ: Jeffrey Osterroth

retail group manager: Jana Lysáková

šéfredaktor: Peter Kapitán

redakcia: Tatiana Kapitánová

korektúry: Helena Gracíková

layout: Bruno Marquette

fotografie: Dušan Majerník

obchod: Martin Horníček, Tatiana Koššová,
Pavel Kotrbáček, Patricie Majerová,
Irena Seibertová, Alica Šuťáková

financie, administratíva: Pavla Kadlecová,
Veronika Kerblerová, Jana Nerudová

produkcia: Eva Furmanová

distribúcia a predplatné:
Karolína Bezunková

DTP: WAU! Studio, s. r. o.
Radlická 2485/103, 150 00 Praha 5

tlačiareň: Triangl, a. s.
Beranových 65, 199 02 Praha 9
www.trianglprint.cz

distribúcia: Slovenská pošta, a. s.,
SEND Předplatné spol. s r. o.

e-mail: predplatne@atoz.cz

vydáva:

Atoz**retail**

Vychádza ako príloha časopisu
Tovar&Predaj, registračná značka:
MK ČR E 7649 ISSN 1805-0549

Odkazy na určité značky a ich využitie,
či už v textovej, alebo obrazovej forme,
spomenuté v edičnej časti tejto publikácie,
sú bezplatné. Sú používané s cieľom
poskytovať informácie o tovare a značkách.

Výnimočné espresso pre každý deň.



PRE MILOVNÍKOV KÁVY

Každá káva iná, ale každá lahodná. Iba 100 % Arabika z Tanzánie, Kolumbie, Brazílie, Etiópie, Indie, Mexika a Papuy-Novej Guiney. Ideálna káva do domáceho espresso kávovaru.





**KEČUPOVÉ
PRINGLES
CHRUMKAVÝ SNACK
S PIKANTNOU
PARADAJKOVOU
CHUŤOU**

