

snídaňový event

DATA & CROISSANTS

k výsledkům z volně prodejné studie



LONGEVITY: česká cesta za dlouhověkostí

23. 4. 2026

8:45 doors open

9:30 program

WorkLounge
Karlín

Pernerova 51, Praha 8

3 490 Kč

event Data & Croissants
report Longevity LIGHT

Co Vás čeká na Data & Croissants

Ukážeme, jak Češi vnímají dlouhodobé zdraví, a představíme **segmentaci české populace** podle přístupu ke zdraví a péči o sebe. Získáte rychlý přehled o jednotlivých skupinách a jejich hlavních rozdílech. Součástí programu bude také detailní rozpracování jednoho vybraného segmentu – včetně motivací, bariér, typického chování a klíčových příležitostí.

Co si odnesete s sebou

Každý účastník obdrží **report Longevity LIGHT** s přehledem všech segmentů s jejich stručnými charakteristikami a hlavními motivacemi a bariérami v péči o zdraví. Report shrnuje vše zásadní, co na Data & Croissants zazní, takže se k insightům budete moci kdykoliv vrátit.



Speciální host František Knobloch

Molekulární biolog a specialista na dlouhověkost ve zdraví se podělí o svůj **pohled z praxe**. Tématu longevity se věnuje jak z vědeckého, tak podnikatelského pohledu. Spoluzaložil společnost all4longevity, spolupracuje se soukromou klinikou preventivní medicíny EliteMedical a stojí za vlastní značkou doplňků stravy.

Více informací na

www.ressolution.cz/longevity

Res
SOLUTION

Možnost zakoupit kompletní studii

LONGEVITY: česká cesta za dlouhověkostí

Jak Češi přistupují k dlouhodobému zdraví, prevenci a péči o sebe

30 000 Kč



kvantitativní část
1 400 respondentů



kvalitativní část
hloubkové rozhovory



Co najdete v kompletní studii

- Detailní popis všech segmentů,
- plnou datovou základnu,
- komplexní mapu chování napříč kategoriemi,
- mediální a komunikační doporučení,
- doporučení pro produkty i byznys,
- hlubší vysvětlení motivací a bariér.

Na jaké otázky studie odpovídá

- Které skupiny mají pro váš byznys největší potenciál?
- Co Češi od péče o zdraví skutečně očekávají a co je motivuje?
- Jak s nimi mluvit, aby vaše komunikace dávala smysl a fungovala?
- Jak odstranit bariéry, které brání nákupu nebo zahájení péče?
- Kdo je ochotnější investovat a méně řeší cenu?
- Kdo je otevřený novinkám, novým značkám nebo dlouhodobým programům?

Garantka studie



Anna Tvrská — Senior Research Manager
anna.tvrska@ressolution.cz

Res
SOLUTION