

Abstrakt

Vzhledem k rozmachu aukčního prodeje uměleckých děl v České republice se autorka snaží demonstrovat na vybrané aukční síni adekvátnost užívaných komunikačních nástrojů. Analýza vychází nejen z odborné literatury, ale i z vlastních zkušeností autorky, která se zúčastnila několika sálových aukcí. Práce popisuje mechanismus aukce uměleckých děl, který se skládá z výběru položek, stanovení jejich adekvátní vyvolávací ceny, zvolení si správné cílové skupiny a využití vhodných marketingových i komunikačních metod. Postupným vývojem aukčních síní v České republice se začaly formovat nejsilnější hráči na aukčním trhu, ke kterým patří i zkoumaná Aukční síň Vltavín. Výsledky práce poukazují na její využívání odlišných komunikačních a marketingových metod na rozdíl od konkurence, což jí však nezaručuje lepší ekonomické výsledky a společenský věhlas. Ojedinělým jevem je spolupráce Aukční síně Vltavín s další významnou aukční síní - Galerií Kodl, která poskytuje neobyčejné možnosti prodeje uměleckých děl na aukčním trhu. Při oslovení svých stálých či potenciálních zákazníků využívají nejen klasické komunikační prostředky, ale i nové informační technologie. Internetové stránky Aukční síně Vltavín oproti konkurenci patří k důležitému prostoru pro zprostředkování obchodu s uměleckými předměty.