

Маркетинговое Исследование

Товар: печенье «BanZai»

Товар

В качестве товара я решил взять печенье и создать свою собственную новую марку, под названием «BanZai»

Описание потребительских свойств

- Уникальность. Мой товар будет уникален разными необычными сочетаниями вкусов и добавок у печенья.
- Упаковка. Упаковки будут разных форм и разных видов, что будет давать покупателю больше вариантов для выбора, т.к. будут отличаться в стоимости, а так же и разнообразным оформлением.
- Защищенность патентами. На своё печенье я возьму патент, как на промышленный образец.

Печенье пользуется неплохим спросом почти у всех слоёв населения и выполняет функцию удовлетворения биологической потребности человека в пище

Целевая аудитория и конкуренты

Показатели	Любятово	Юбилейное	Орео	Моя
Количество покупателей (в день)	1000	500	1000	100
материальные возможности покупателей	С-В	Н-В	В	С-В
социальное положение, образ жизни	Н-В	Н-В	С-В	Н-В
Возраст	С 6 лет	С 6 лет	С 6 лет	С 6 лет
потребительские вкусы	-	-	-	-
величина получаемого дохода	Большой доход	Средний доход	Большой доход	Низкий доход
наличие (на рынке) взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров	Есть	Есть	Есть	Есть

Конкуренция по ценовым показателям

Товар	Любятово		Юбилейное		Орео		Моя фирма	
	Кол-во, шт.	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Цена, руб.	Рекомендуемое кол-во, шт.	Рекомендуемая цена, руб.
Печенье	11	65	24	17	22	55	25	25
Итог	715		408		1210		625	

Взяты средние показатели за день в течение недели в 1 из магазинов*

Описание конкурентных преимуществ

Преимущества товаров конкурентов по сравнению с моим:

- Уверенность в качестве продукта
- Своеобразные вкусы
- Своя уникальность
- Разница в цене
- Известность бренда
- Широта ассортимента
- Акции на покупку или при покупке

Определение ёмкости рынка



Определение и прогнозирование спроса на продукцию

Учитывая не очень высокую конкуренцию, а так же набор популярности за счёт рекламы можно прогнозировать относительно высокий спрос, по сравнению с моими конкурентами. Также в будущем возможно моя фирма не будет ограничиваться производством только печенья, но и, возможно, других хлебобулочных изделий а также шоколада и, скорее всего, даже сухих завтраков

Каналы продвижения продукции для потребителя

Своё печенье я буду поставлять в сети таких магазинов, как «Магнит», «Пятёрочка», «Макси» и т.д., так же возможно в более мелкие заведения.

Рекламная стратегия

Я сниму рекламу своей марки и пущу показ на нескольких каналах, например «СТС» и т.д., а так же разместить её на свободных стендах в нескольких городах, например Москва, Санкт-Петербург, Ярославль и т.д.

Стратегия сбыта

Поначалу я не собираюсь делать какие-то скидки или акции, но в будущем, если с продажами будет всё не очень хорошо, можно попробовать прибегнуть к этому. Например «3 упаковки по цене 2», или «При покупке большой упаковки маленькая в подарок», а так же возможно выпуск каких-то дополнительных призов, например небольших игрушек в каждой упаковке.