

НОВЫЙ ГОД И НОВОГОДНИЕ ПОДАРКИ

ИССЛЕДОВАНИЕ
В СИНДИКАТИВНОМ
СООБЩЕСТВЕ IPSOS в России

НОЯБРЬ, 2020

GAME CHANGERS



САМЫЙ ВОЛШЕБНЫЙ И СКАЗОЧНЫЙ ПРАЗДНИК

Новый год по-прежнему остается одним из самых важных и значимых праздников в году. За редким исключением его любят все, вне зависимости от пола и возраста.

В центре внимания этого исследования – восприятие Нового года, а также планы на его встречу в этом году.



1 За что так любят и ценят Новый год?

2 Идеальный новогодний подарок – какой он?

3 О чем мечтают в преддверии праздника?

4 Что изменил Covid-19?



СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА

1 ВОСПРИЯТИЕ И ОТНОШЕНИЕ К ПРАЗДНИКУ

- Ассоциации и образы, связанные с Новым годом
- Эмоциональное восприятие праздника
- Его роль и значение

2 ПОВЕДЕНИЕ

- Паттерны празднования Нового года
- Потребности и ожидания от праздника

3 НОВОГОДНИЕ ПОДАРКИ

- Потребности и ожидания в отношении новогодних подарков: кому, какие, зачем?
- Подарочный антиТОП: что не хотели бы получить?
- Отношение к подарочным наборам и факторы, способствующие их выбору

4 НОВЫЙ ГОД - 2021

- Планы по встрече Нового года в этом году
- Влияние пандемии на праздник и отношение к этому



ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ ДОСТУПНА ПО ПОДПИСКЕ. СТОИМОСТЬ ОТЧЁТА
210 ТЫС РУБ БЕЗ НДС



ПОДАРОЧНЫЕ НАБОРЫ: ДА ИЛИ НЕТ?

Подарочные наборы воспринимаются двойственно. С одной стороны, они вполне могут быть выгодны, удобны и привлекательны. С другой – такой подарок противоречит концепции индивидуального подхода и желанию подарить что-то особенное.



ПРЕИМУЩЕСТВА

- **Удобство** → не надо тратить время и силы на поиск и упаковку
 - **Привлекательное наполнение** – предметы «попадают» в предпочтения одаряемого, подарок понравится
 - **Универсальность** → в набор входят товары массового спроса → им обязательно найдется применение, минимальный риск ошибиться с подарком
 - **Выгодная цена** → возможность сэкономить
 - **Красивая, привлекательная упаковка** создает и поддерживает праздничную атмосферу
- Обычно выбирают для коллег, знакомых, дальних родственников, в качестве знаков внимания учителям, врачам и т.д



Это беспроигрышный вариант, как по мне. Например, дарила знакомой набор гель для душа+шампунь. Остановила свой выбор именно на таком подарке, так как была очень ограничена во времени, чтоб придумать и найти что-то поинтереснее (ж, Москва, 20)



В этом году круг потенциальных получателей подарочных наборов стал меньше → отсутствие личных контактов и встреч снижает необходимость дарить подарки

НЕДОСТАТКИ

- **Нельзя кастомизировать**, изменить наполнение → невозможно проявить индивидуальный подход, что критично важно, особенно для подарков близким
- **Имидж дежурного подарка**, на который не тратили время
- **Общая неоригинальность**, банальность наполнения (для наборов с товарами массового спроса) → к ним привыкли и ими нельзя удивить
- Наличие **нерелевантных / непривлекательных** предметов в наборе → предложение становится невыгодным
- → Обычно НЕ выбирают для ближайших родственников и друзей



Сладости, чай, косметика - это слишком обычные товары, которые я не воспринимаю как подарок. Обычный расходный материал. Вот если набор каких-нибудь отверток для домашнего ремонта было бы здорово. Только не еду и не то, что употребляется. (м, Москва, 36).



КАКИЕ ПОДАРКИ САМЫЕ ЖЕЛАННЫЕ? – ОТВЕТ В ПОЛНОЙ ВЕРСИИ

О ПРОЕКТЕ

Синдикативное онлайн-сообщество типичных потребителей, объединяющее 300 человек из разных городов России.



МЕТОДОЛОГИЯ: качественное исследование
КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ: 30-40 респондентов

ТЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЙ В 2020 ГОДУ

- ▣ Геймификация в ритейле
- ▣ Китайские автомобили
- ▣ Суперфуды и модные ингредиенты глазами массового потребителя
- ▣ Экосистемы, умный дом и интернет вещей
- ▣ Восприятие электромобилей
- ▣ Киберспорт
- ▣ Красота, женственность, сексуальность
- ▣ Отношение к стрессу
- ▣ Новый год и новогодние подарки
- ▣ Вовлеченность в спортивные события и отношение к спонсорству в спорте

ФОРМАТЫ УЧАСТИЯ В ПРОЕКТЕ

ПОДПИСКА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ

Опция 1 1 отчет	Опция 2 6 отчетов	Опция 3 12 отчетов
210 000 руб.	980 000 руб.	1 890 000 руб.

- ▣ 1 дискуссия в 3 недели: ~12 тем в 2020
- ▣ В конце каждой 3 недели предоставляется отчёт (summary в формате объемом до 15-20 слайдов)

Ad hoc ПРОЕКТЫ ПО ЗАПРОСУ

Области применения:

Тема по запросу
от 240 000 руб.

Сроки
1 неделя от брифа до отчета

- ▣ Слишком специфический / частный вопрос для отдельного качественного исследования
- ▣ Срочно нужен отклик реальных потребителей!
- ▣ Предварительный этап для другого исследования



СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ

Ekaterina.Kotova@ipsos.com

Daria.Gurova@ipsos.com

Цены указаны без учёта НДС (20%)

