

ЖЕСТКИЕ ДИСКАУНТЕРЫ: В ДУХЕ ВРЕМЕНИ

ИССЛЕДОВАНИЕ
В СИНДИКАТИВНОМ
СООБЩЕСТВЕ IPSOS в России

ФЕВРАЛЬ, 2022

GAME CHANGERS



ЖЕСТКИЕ ДИСКАУНТЕРЫ: ЧТО ДУМАЮТ О НИХ ПОКУПАТЕЛИ?

Экономические проблемы волнуют россиян все больше, а уровень экономии на FMCG товарах продовольственных и непродовольственных категорий продолжает повышаться*. Жесткие дискаунтеры востребованы сегодня как никогда, и ежегодный рост сегмента это только подтверждает.

Но только ли снижение доходов способствует росту популярности формата? Мы побеседовали с покупателями жестких дискаунтеров и выяснили, что думают о таких магазинах, насколько это вынужденный выбор и как к этому относятся.



- 1 Что кроме цен привлекает в жестких дискаунтерах?
- 2 Какую роль играет сарафанное радио?
- 3 Приносит ли шоппинг удовольствие?
- 4 Как оценивают риск покупки контрафактных товаров?

*Ipsos Мониторинг «Новая Реальность» Q4'2021



СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА



1 ОТНОШЕНИЕ К ЖЕСТКИМ ДИСКАУНТЕРАМ

- ▣ Рациональное и эмоциональное восприятие формата, его имидж
- ▣ Потребительская сегментация: жесткие дискаунтеры VS конкурентные форматы
- ▣ Драйверы и барьеры



2 ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ И ПОВЕДЕНИЕ

- ▣ Типология покупателей жестких дискаунтеров
- ▣ Отношение к ассортименту и категориям
- ▣ Факторы переключения и лояльности

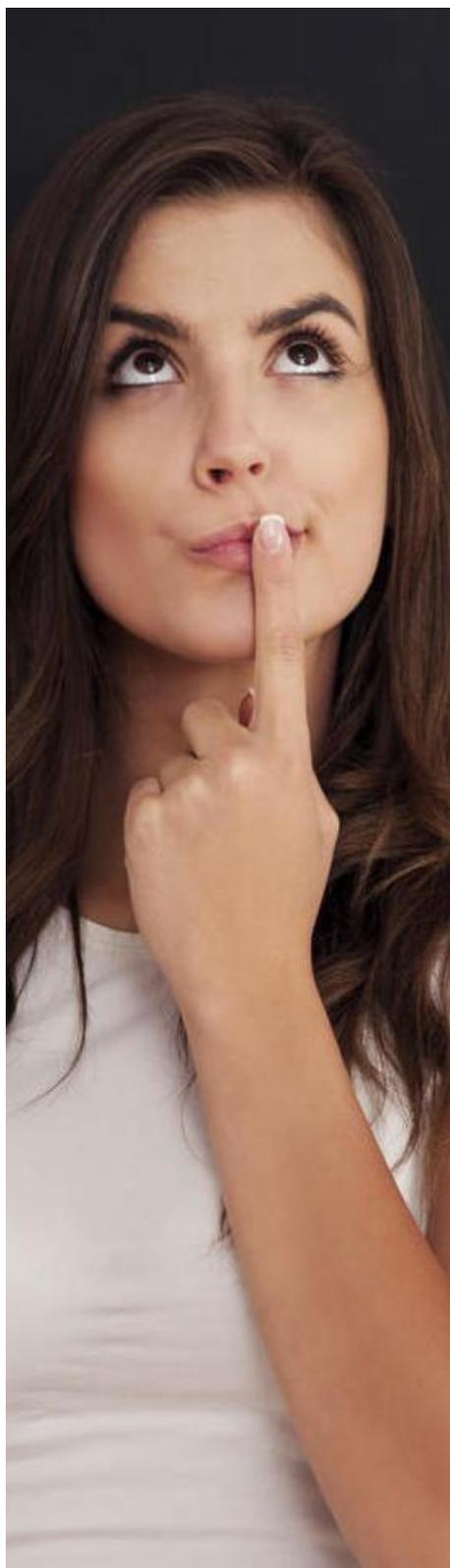


ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ ДОСТУПНА ПО ПОДПИСКЕ. СТОИМОСТЬ ОТЧЁТА
210 ТЫС РУБ БЕЗ НДС



В ДУХЕ НОВОГО ВРЕМЕНИ

Меняются времена, меняются и запросы покупателей. Те особенности жестких дискаунтеров, которые еще недавно отталкивали, многими сегодня уже не воспринимаются как непреодолимый барьер к покупкам.



ЦЕНА РЕШАЕТ ВСЁ

В жестких дискаунтерах покупатели традиционно **критикуют** качество товаров и обслуживания, выкладку товаров, внутреннее оформление и атмосферу магазинов.

НО! Ради настолько выгодных покупок и экономии семейного бюджета они действительно **готовы закрыть глаза на недостатки**, с которыми сталкиваются.

НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ БЕДНЫХ

Покупатели таких магазинов нередко представляются исключительно как люди с низким доходом

НО! Сегодня такой формат выбирают не только из-за стесненного финансового положения и низкого дохода. **Желание сэкономить и не переплачивать** привлекает и более обеспеченных покупателей

ОБ ЭТОМ ГОВОРЯТ

Низкие цены и неизвестные марки у неподготовленного покупателя вызывают сомнения в правильности выбора

НО! Сарафанное радио – мощный драйвер первых покупок. О жестких дискаунтерах говорят, делятся фото продуктов и ценников, рекомендуют родственникам, друзьям и знакомым.



*Не все продукты вкусные и хорошего качества, расположение не совсем удобное, но я покупаю здесь, т.к. для меня это выгодно и можно хорошо сэкономить
(ж, Краснодар, 34)*

Немного противно, душно. Но цены на товары смягчают мои придирки, если это можно так назвать (м, СПб, 30)



*Дело не в том, что у меня нет денег на продукты, а скорее, в моей жадности: почему я должна покупать продукт, который ещё несколько месяцев назад стоил в 2-3 раза дешевле, с такой огромной наценкой? Нет, спасибо. Я буду покупать там, где пока ещё к людям нормально относятся
(ж, СПб, 29)*



*Впервые о нём мне рассказала подруга, она даже прислала фото продукции и цен. Я была удивлена и поехала сразу
(ж, Москва, 44)*



ЧТО ЕЩЕ ПОВЫШАЕТ ЛОЯЛЬНОСТЬ ХАРД-ДИСКАУНТЕРАМ И ПОЧЕМУ В НИХ ВОЗВРАЩАЮТСЯ СНОВА И СНОВА? – ЧИТАЙТЕ В ПОЛНОЙ ВЕРСИИ!

О ПРОЕКТЕ

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



МЕТОДОЛОГИЯ: качественное исследование
КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ: 30 респондентов

ТЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЙ В 2022 ГОДУ

- Жесткие дискаунтеры: в духе времени
- Интерес к финансовой грамотности и как ее повышают
- Wellbeing в массовом сегменте
- Экосистемы
- Восприятие электромобилей
- Гибридный и удаленный форматы работы: влияние на стиль
- Беспилотные технологии
- Доставка продуктов питания
- Марафоны желаний и рост мистического сознания
- Отношение к моде
- Кибербезопасность и защита персональных данных

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: ~11 тем в 2022
- В конце каждой 3 недели предоставляется отчет (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

Lyubov.Potapova@ipsos.com

Цены указаны без учёта НДС (20%)

