



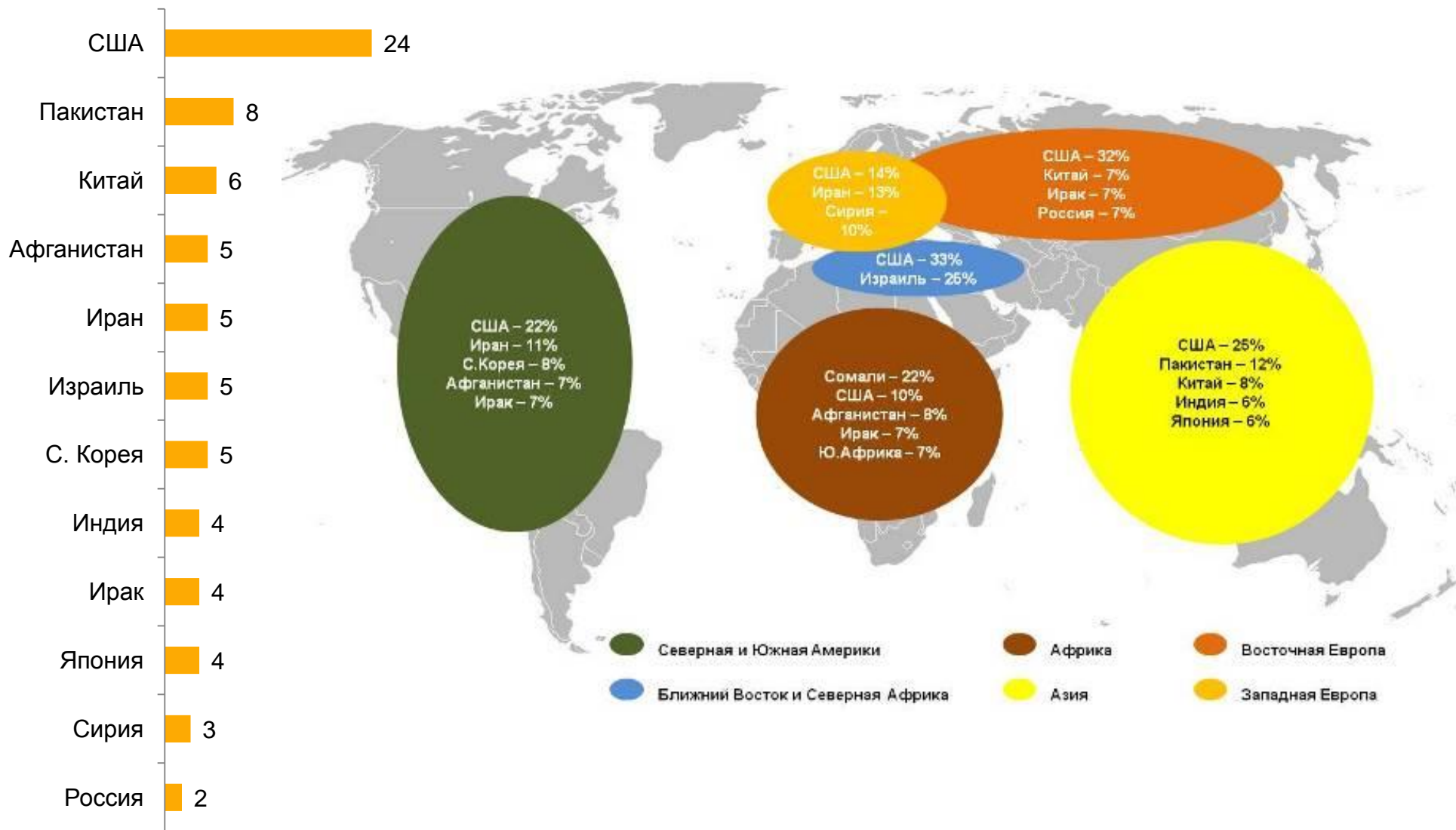
Эксклюзивный представитель
в России и СНГ



Спад потребительской активности: кризис или оптимизация?

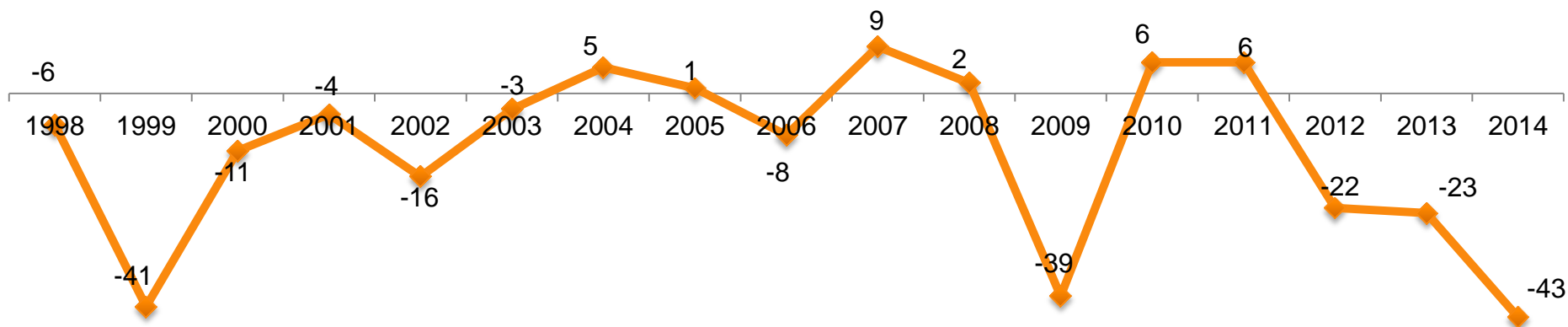
Москва, июнь 2014

Страны, представляющие угрозу миру

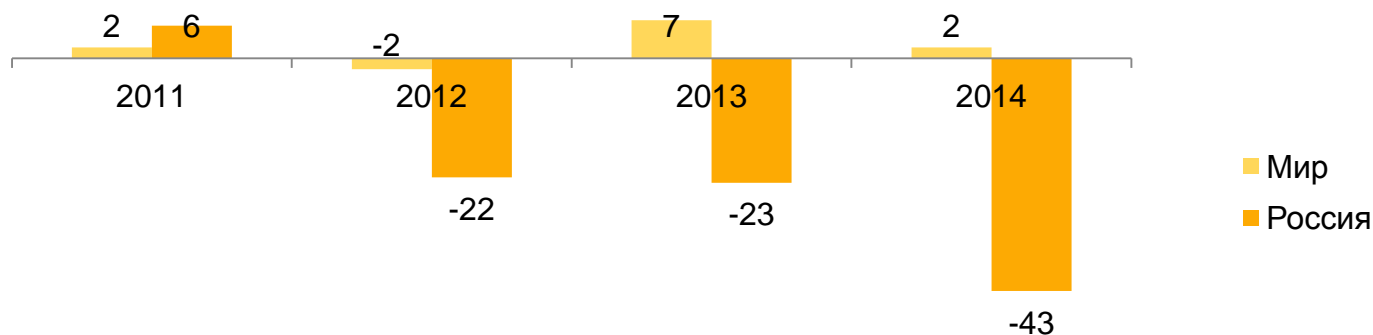


Глобальный индекс экономической надежды

Россия (1998 – 2014)



Весь мир vs Россия (2011 – 2014)

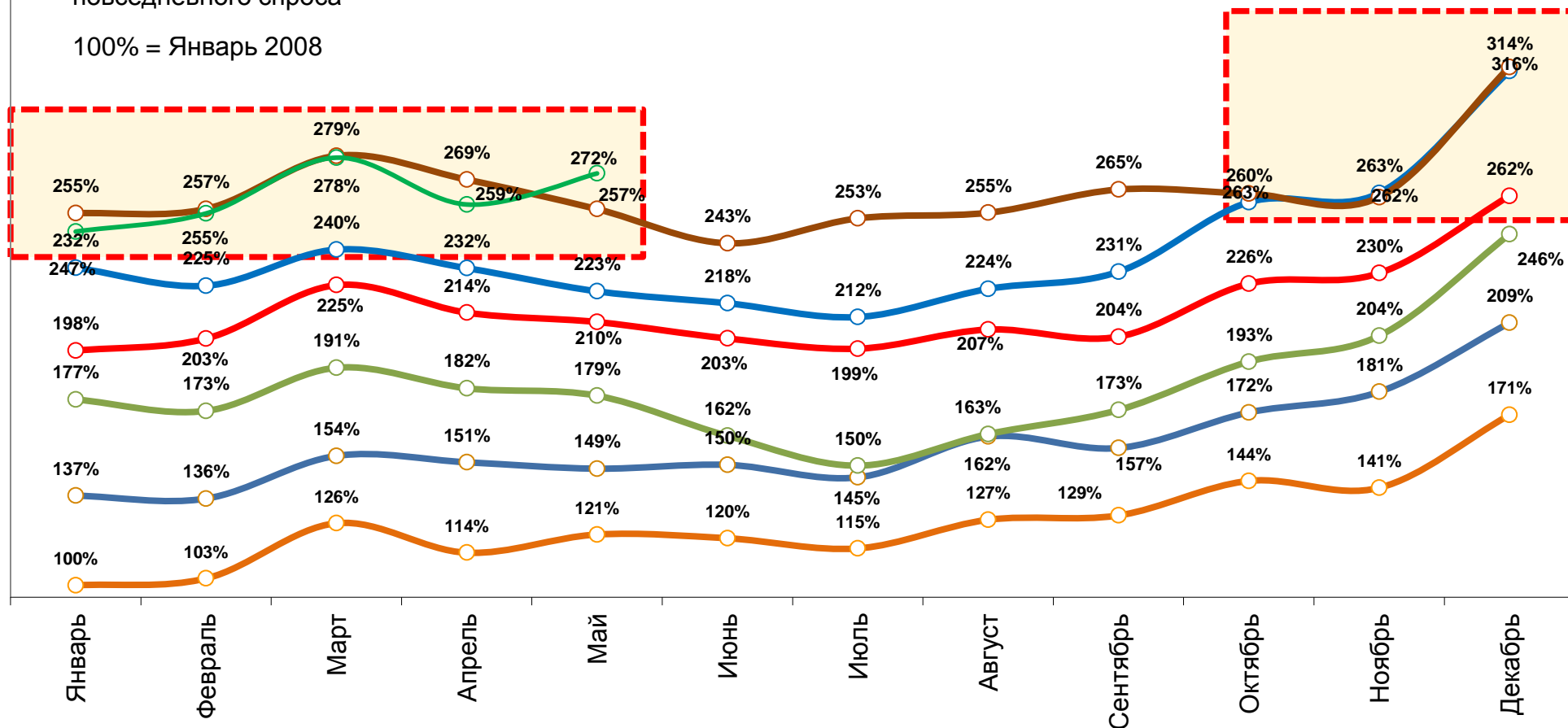


Индекс покупательской активности

— 2008 год — 2009 год — 2010 год — 2011 год — 2012 год — 2013 год — 2014 год

Динамика средних затрат домохозяйств на товары повседневного спроса

100% = Январь 2008



Эволюция российского потребителя

Потребитель Постсоветский (1990-2000)

40 лет и старше – 47%

Отсутствие предложения служит увеличению спроса



Потребитель Потребляющий (2000-2010)

30-39 лет – 15,4%

Масса новых предложений и растущий доход являются драйвером роста категорий

Доля cherry picker – 11%



Потребитель Разумный (2010- ...)

29 лет и младше – 37,6%

Перенасыщение предложением и замедляющийся рост доходов приводит к стабилизации и осознанию, что и сколько покупать

Рост доли cherry picker – 23%

Современный городской покупатель



31 486 руб.

Средняя месячная зарплата

51%

Имеют автомобиль в семье

527 руб.

Средние траты за один поход в магазин (май 2014)

В среднем российские горожане ходят в магазин за покупками

3 раза в неделю

Предпочитают магазины недалеко от дома. А для 63% важны цена и ассортимент товаров

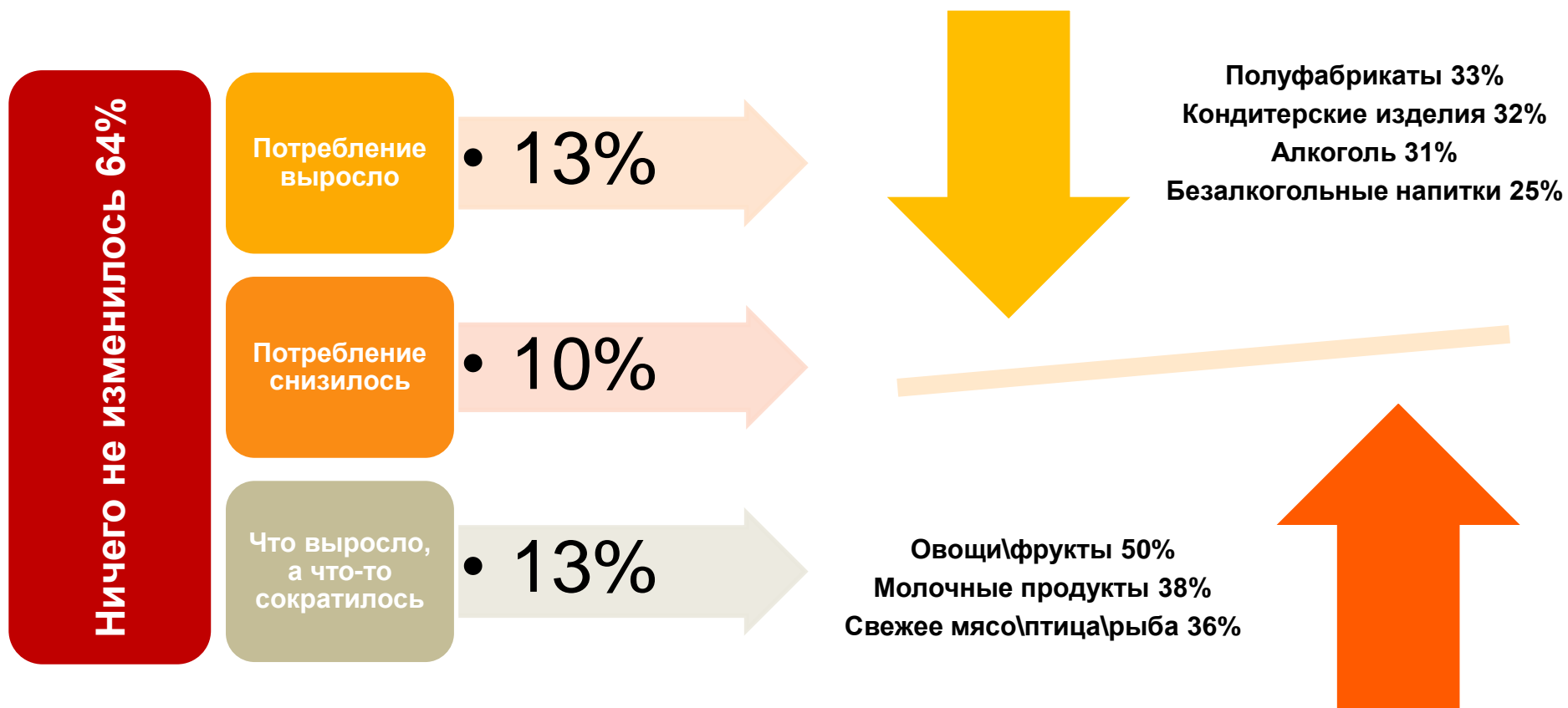
69%

Готовы платить больше за эко продукты

58%



Изменение в составе продуктовой корзины - оптимизация



Как и на чем экономят горожане?



➤ Покупаю продукты с максимальным сроком хранения, чтобы иметь запас и сэкономить в случае повышения цены на данный продукт



➤ Покупают те же продукты и в тех же объемах, не обращая внимания на цену



➤ Выбираю магазины со специальными предложениями и скидками



➤ Покупаю продукты питания только, если я уверен (-а), что употреблю их



➤ Избегаю определенных отделов/полок в магазине, чтобы уменьшить возможный соблазн
➤ Покупаю собственные торговые марки супермаркетов (Частные марки) чаще, чем делал(а) это раньше

Модели поведения покупателей

Низкий доход

Высокий доход

Расходы



Парикмахерские услуги,
услуги косметолога,
массажиста
49%



Расходы на бензин
для личного
транспорта
42%



Сигареты
31%



Путешествия и
отпуск
27%



Спорт на открытом
воздухе/спортзал
24%



Кафе, бары,
рестораны
51%

Экономия



Детские вещи
13%



Образование / Тренинги
7%



Фрукты и овощи
25%



Расходы на бензин
для личного
транспорта
21%



Сигареты
39%

Стратегии экономии средств

➤ избегать походов по магазинам с другими членами семьи с целью оптимизации расходов, сокращения спонтанных покупок	36%	118
➤ избегать определенные отделы/полки в магазине чтобы сократить риск поддаться соблазну и купить что-нибудь	36%	115
➤ Чаще покупать продукты на рынке	38%	115

➤ чаще покупать продукты в Интернете	10%	122
➤ увеличить количество покупок промо ценам	17%	117

Спасибо!

Команда Ромир