



03/2012

UMG
INTERNATIONAL

ИГРУШКИ В ЦИФРАХ



Статья на основе маркетингового исследования | UMG International

Какие виды игрушек покупают жители Украины? Каких игрушек не хватает на нашем рынке? Что самое главное для потребителя в выборе игрушки? Сколько готовы заплатить за игрушку?

UMG International провела экспресс-опрос 700 потребителей, чтобы ответить на эти четыре вопроса.

Вопрос 1: Какие виды игрушек покупают жители Украины?

Самыми популярными являются **интерактивные игрушки для умственного и физического развития ребенка** и плюшевые игрушки (47,6% и 45,8% соответственно). Головоломки (35,2%), машинки (34,3%) и конструкторы (29,4%) чуть менее популярны. Меньше всего потребительский интерес вызвали настольные игры (16,2) и деревянные игрушки (8,5%). Последние, вероятно, по причине недавнего появления на рынке Украины.

Интересно, что молодая аудитория (16-34 года) больше покупала интерактивные и деревянные игрушки. Остальные виды игрушек покупали люди всех возрастов в равной степени. Для своих детей женщины, в большей степени, покупали плюшевые игрушки, а мужчины – машинки, головоломки и конструкторы.

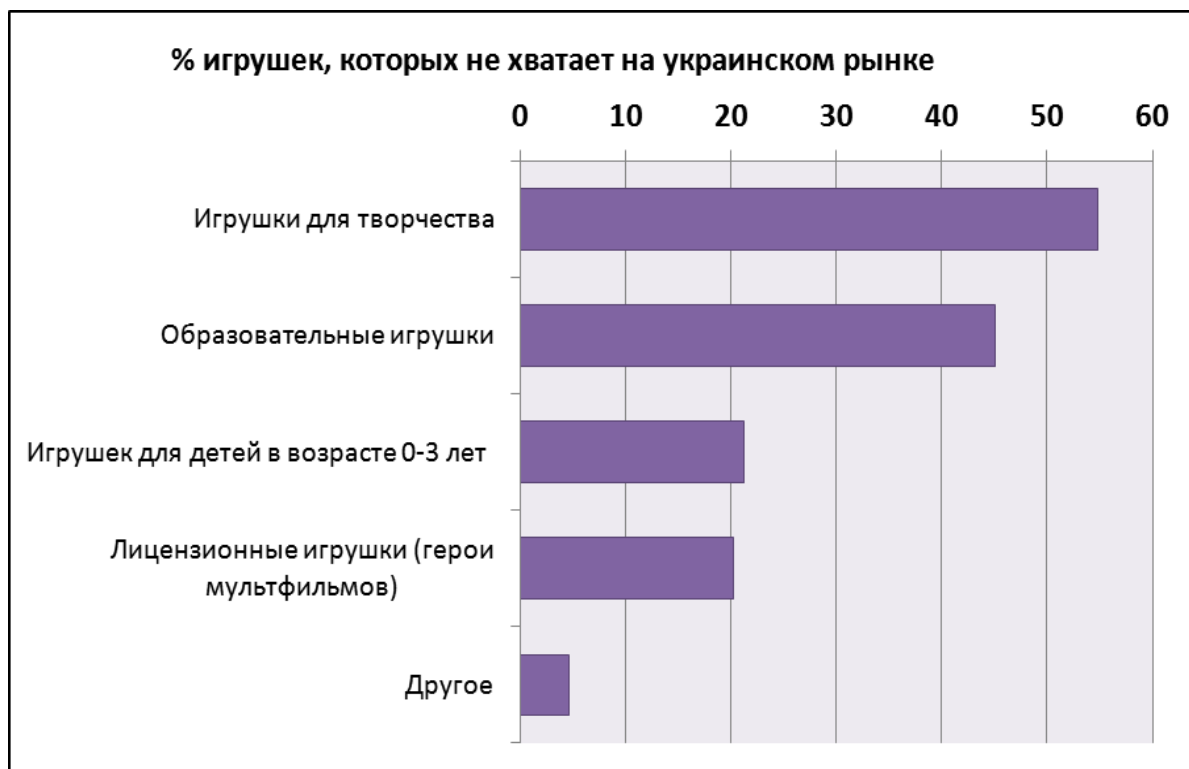
ГРАФИК I.



Вопрос 2: Каких видов игрушек не хватает украинскому рынку?

Практически половина потребителей считает, что в магазинах Украины не хватает образовательных игрушек (55%) и игрушек для творчества (45%). Именно эти категории игрушек составляют главную нишу в игровом ассортименте. Также потребители хотят, чтобы было больше игрушек для детей (возрастом до 3 лет) и лицензионных игрушек, которые представляют героев мультфильмов (включая героев Советских мультфильмов).

ГРАФИК II.

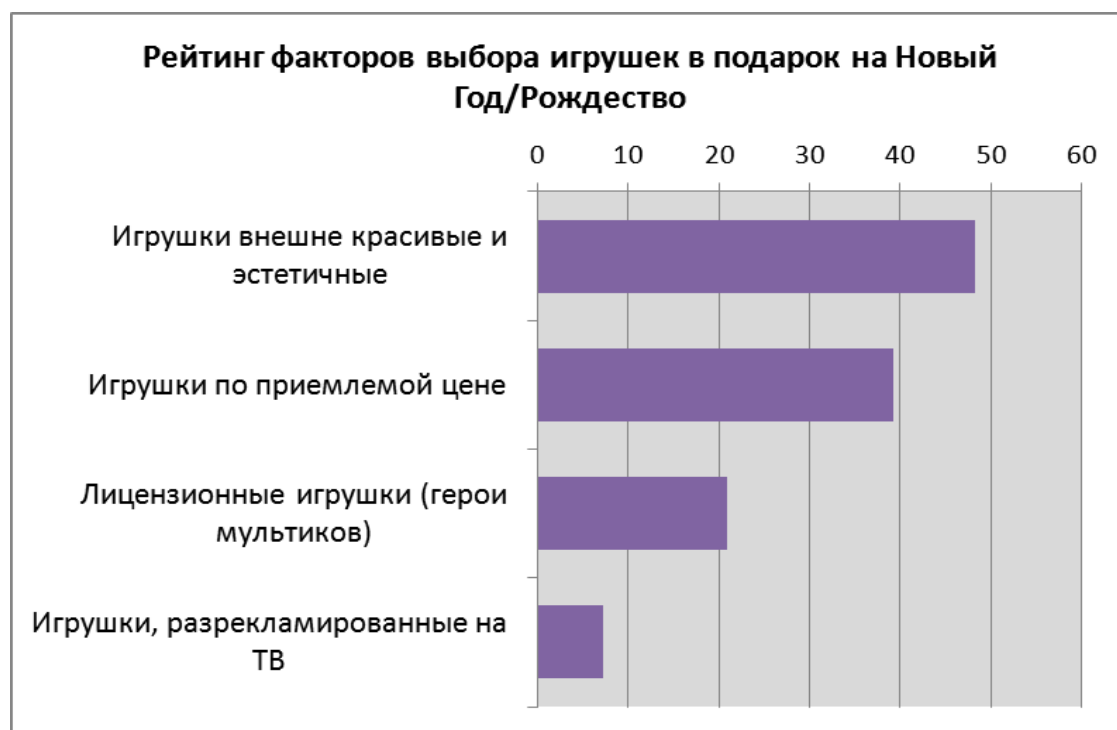


Вопрос 3: Что самое главное для потребителя в выборе игрушки, как подарка на Новый год/Рождество?

Внешний вид игрушки и цена – главные факторы, которые учитывают респонденты при покупке новогодних и рождественских подарков. Только 7,3% респондентов захотели в качестве подарка товары, рекламируемые на телевидении.

Для респондентов в возрасте 16-24 года эстетичный вид новогодней игрушки является наиболее важным фактором выбора. Мужчины в большей степени обращают внимание на цену, чем женщины.

ГРАФИК III.



Вопрос 4: Сколько готовы заплатить потребители за одну игрушку?

Чуть больше одной трети потребителей (37,5%) готовы потратить на покупку одной игрушки от 25 до 75 грн. Причем женщины более склонны покупать игрушки по такой цене.

Практически каждый четвертый считает, что максимальная цена за игрушку должна быть от 75 до 100 грн. Более 300 грн. за игрушку готовы заплатить около 6% потребителей, преимущественно мужчины.

ГРАФИК IV



В завершении, коротко о результатах исследования:

- украинцы стараются заботиться о физическом и умственном развитии своих детей и хотят иметь большой выбор среди обучающих игрушек и игрушек для творчества;
- покупая игрушку в подарок, потребитель больше внимания обращает на привлекательный внешний вид и на цену игрушки, чем на бренд (лицензию) и рекламу;
- большинство потребителей готово потратить на игрушку 25 -100 грн.