




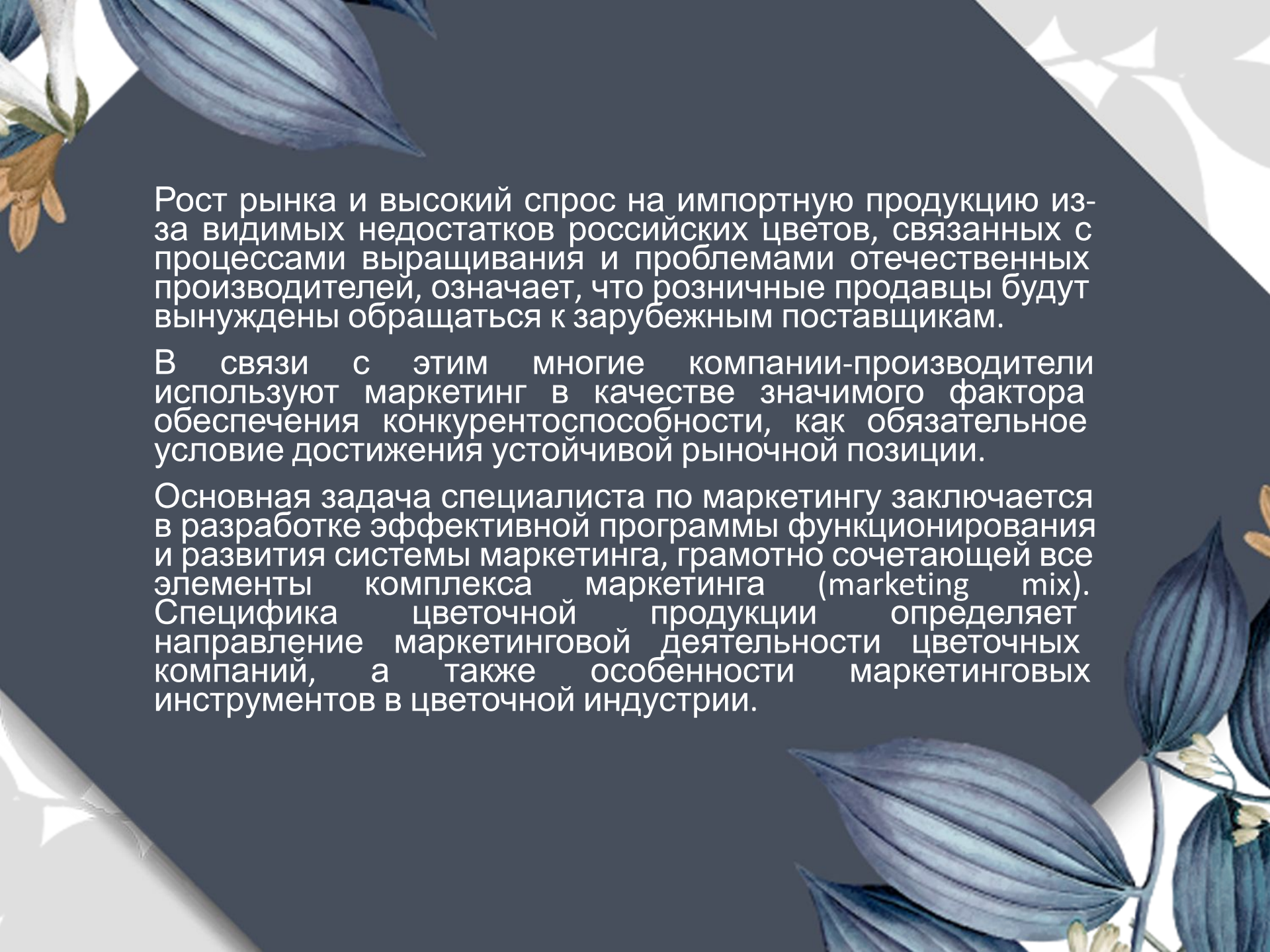
РЫНОК ЦВЕТОВ



Характеристика рынка

Цветочный рынок характеризуется высокой сезонной зависимостью, отсутствием постоянного спроса на цветочную продукцию, в отличие от стран Европы.

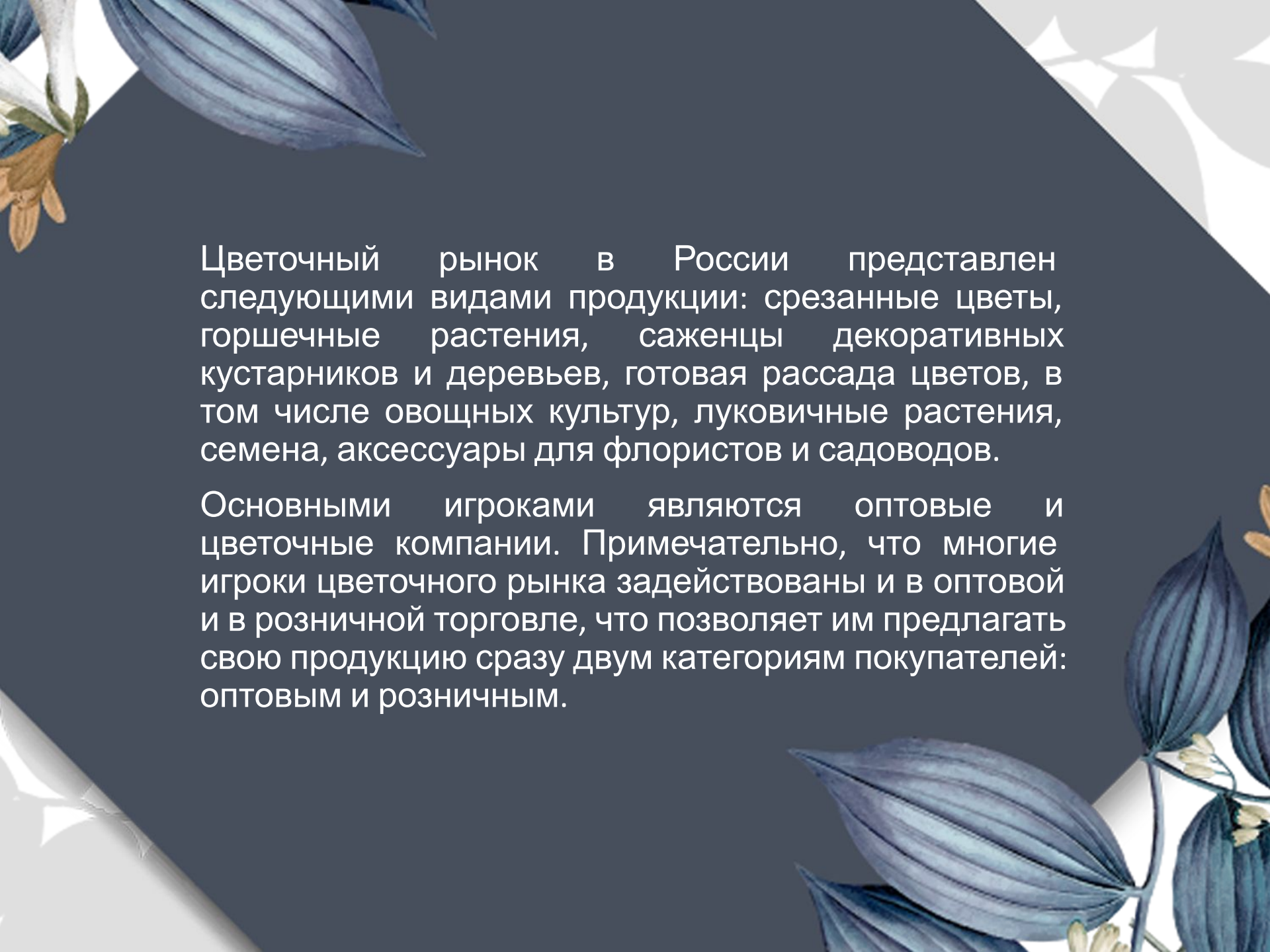
В России спрос на цветы по сравнению со спросом в европейских странах, значительно ниже. Причинами этого является невысокая культура потребления. В Европе принято покупать цветы, как по случаю, так и без особого повода. Цветами украшают дома, рабочие места в офисах. Россияне же могут себе позволить приобретать цветы пока только по конкретным торжественным событиям и официальным праздникам.

The slide features decorative floral elements in the corners. In the top-left and bottom-right corners, there are detailed illustrations of blue and white flowers with green leaves. In the top-right and bottom-left corners, there are faint, stylized white floral patterns on a dark background.

Рост рынка и высокий спрос на импортную продукцию из-за видимых недостатков российских цветов, связанных с процессами выращивания и проблемами отечественных производителей, означает, что розничные продавцы будут вынуждены обращаться к зарубежным поставщикам.

В связи с этим многие компании-производители используют маркетинг в качестве значимого фактора обеспечения конкурентоспособности, как обязательное условие достижения устойчивой рыночной позиции.

Основная задача специалиста по маркетингу заключается в разработке эффективной программы функционирования и развития системы маркетинга, грамотно сочетающей все элементы комплекса маркетинга (marketing mix). Специфика цветочной продукции определяет направление маркетинговой деятельности цветочных компаний, а также особенности маркетинговых инструментов в цветочной индустрии.



Цветочный рынок в России представлен следующими видами продукции: срезанные цветы, горшечные растения, саженцы декоративных кустарников и деревьев, готовая рассада цветов, в том числе овощных культур, луковичные растения, семена, аксессуары для флористов и садоводов.

Основными игроками являются оптовые и цветочные компании. Примечательно, что многие игроки цветочного рынка задействованы и в оптовой и в розничной торговле, что позволяет им предлагать свою продукцию сразу двум категориям покупателей: оптовым и розничным.

Основные характеристики сегментов цветочного рынка и конечных покупателей

Сегменты рынка	Характеристика точек сбыта	Конечные покупатели цветочной продукции
Владельцы цветочных палаток и павильонов	Небольшие точки типа палатки или места сбыта на цветочном рынке. Территориально удобно расположены размещаются в местах большой проходимости и на остановках в жилых районах. Ассортимент состоит из нескольких видов популярных цветов (розы, хризантемы, астры, герберы, лилии и пр.). Помимо этого, могут быть представлены для продажи горшечные растения и мягкие игрушки. Стоимость заказа цветов составляет от 1 000 до 5 000 долл.	Покупатели не готовы тратить много времени на выбор и оформление букета, покупают имеющиеся готовые букеты или цветы поштучно. Средний чек покупки варьируется от 300 до 1000 руб.
Владельцы салонов цветов	Единичные салоны цветов или сети специализированных магазинов. Ассортимент состоит из ключевых позиций: классические сорта роз, а также новинки селекции, орхидеи, лилии, хризантемы, декоративная зелень. Также флористические аксессуары и сувенирная продукция. Стоимость заказа цветов составляет от 5 000 до 10 000 долл.	Ценители цветов, готовы тратить время на выбор цветов и упаковки, составление букета. Главная цель покупки – сделать приятный подарок, который удивит получателя. Средний чек покупки составляет: 1500-3500 руб.
Владельцы небольших цветочных баз	Цветочные базы специализируются на продаже мелким оптом. Срезанные цветы продаются упаковками по семь, десять, пятнадцать, двадцать штук. Ассортимент состоит из большого числа разных видов цветов небольшого размера, что очень связано с удобством составления компактных букетов: розы (40-60 см), астры, хризантемы, мелкие орхидеи, декоративная зелень. Стоимость заказа цветов составляет от 10 000 до 20 000 долл.	Покупатели не готовы тратить много времени на составление букетов. Зачастую приобретают упаковку цветов без дополнительного оформления. Наибольшим спросом пользуются розы. Средний чек покупки составляет: 700 -1 500 руб.
Крупные оптовые фирмы	Специализируются на последующей перепродаже цветов более мелким клиентам, с перспективой продажи в другие города. Широкий ассортимент предлагаемой продукции, несколько десятков видов каждого наименования. Стоимость заказа цветов составляет от 20 000 и выше долл.	Частные владельцы салонов и магазинов цветов.

Сегментация

Лилии преимущественно покупают люди в возрасте от 18 до 25 лет (7,5%), а меньше всего - от 35 до 45 и от 45 до 60. Розы покупают больше люди от 35 до 45 лет (7,5%), а потом уже и от 18 до 25 (6,25%), а меньше всего - в возрасте менее 18. Хризантемы покупают все люди разных возрастных категорий практически в одинаковом процентном соотношении, но больше всего лица менее 18, от 18 до 25 и от 40 до 60 (таких людей из каждой категории по 2,5%), другие чуть меньше (по 1,25%). Тюльпаны же пользуются меньшим спросом, их покупают первые три группы: менее 18, от 18 до 25 и от 25 до 35 лет (по 2,5%).

Что надо знать о рынке?

Откуда берутся цветы?

Большая часть цветов привезена из Эквадора, Кении и Голландии. Но есть и российские — из Подмосковья, Тульской области и Краснодарского края.

Где продают цветы?

Розничная продажа цветов осуществляется в основном через небольшие ларьки и цветочные павильоны (65–70%). Однако доля магазинов и салонов постепенно увеличивается, достигая в некоторых регионах 20%. В крупных городах становятся популярными цветочные бутики.

Кто в России зарабатывает на цветах?

Рынок цветов в России достаточно конкурентен — ни один из игроков не имеет долю более 10%. У крупных игроков годовая выручка превышает 500 млн руб. Крупнейшими по объему выручки оптовиками являются екатеринбургская компания «Уралторгсервис» и «Оазис-Цветок».