

# МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

## На тему: «Целесообразность организации сети кофейных автоматов по приготовлению горячих напитков»

студентка 2 курса

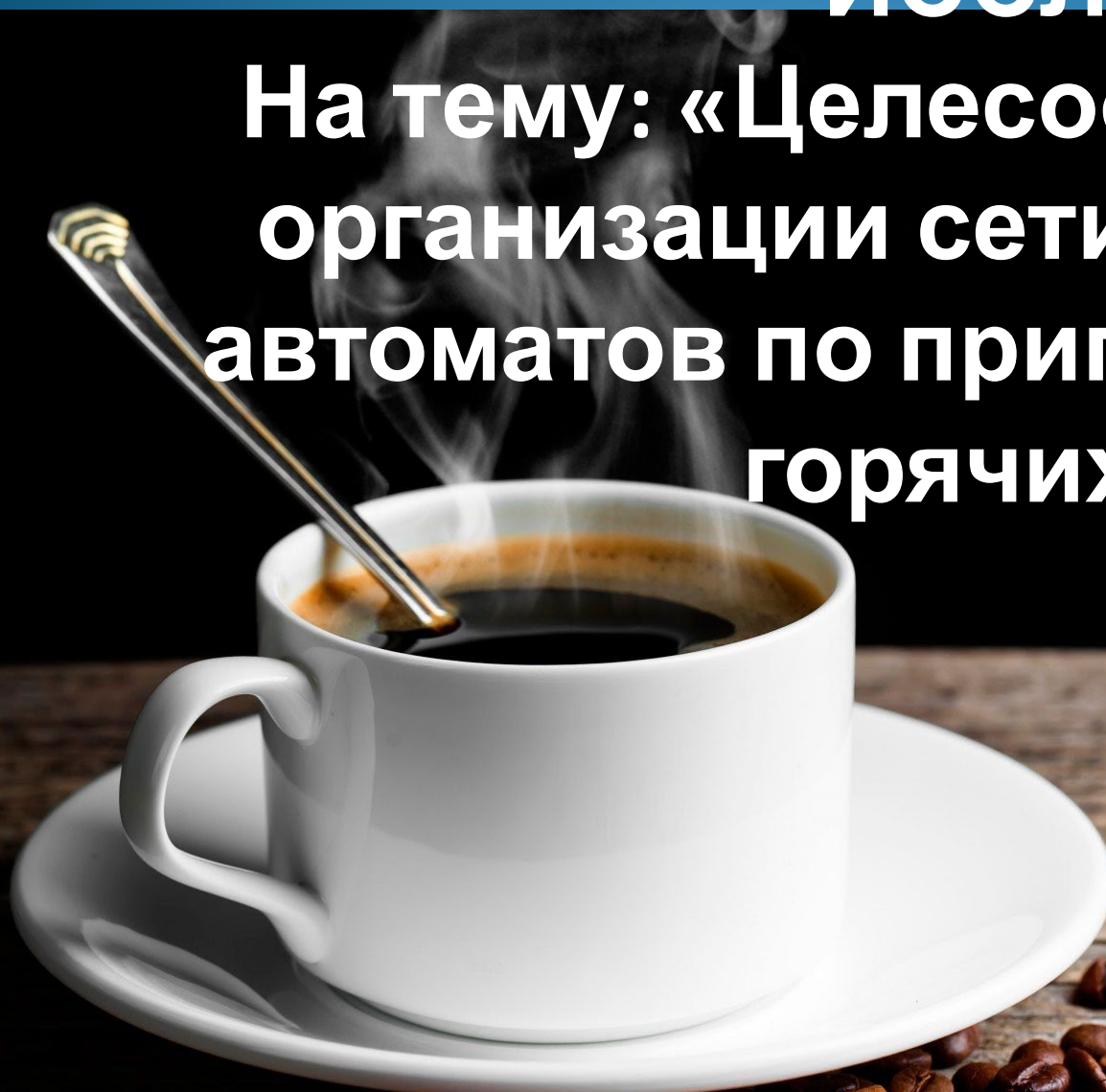
группа БУ-162-1111

Панина Кристина

Николаевна

Научный руководитель:

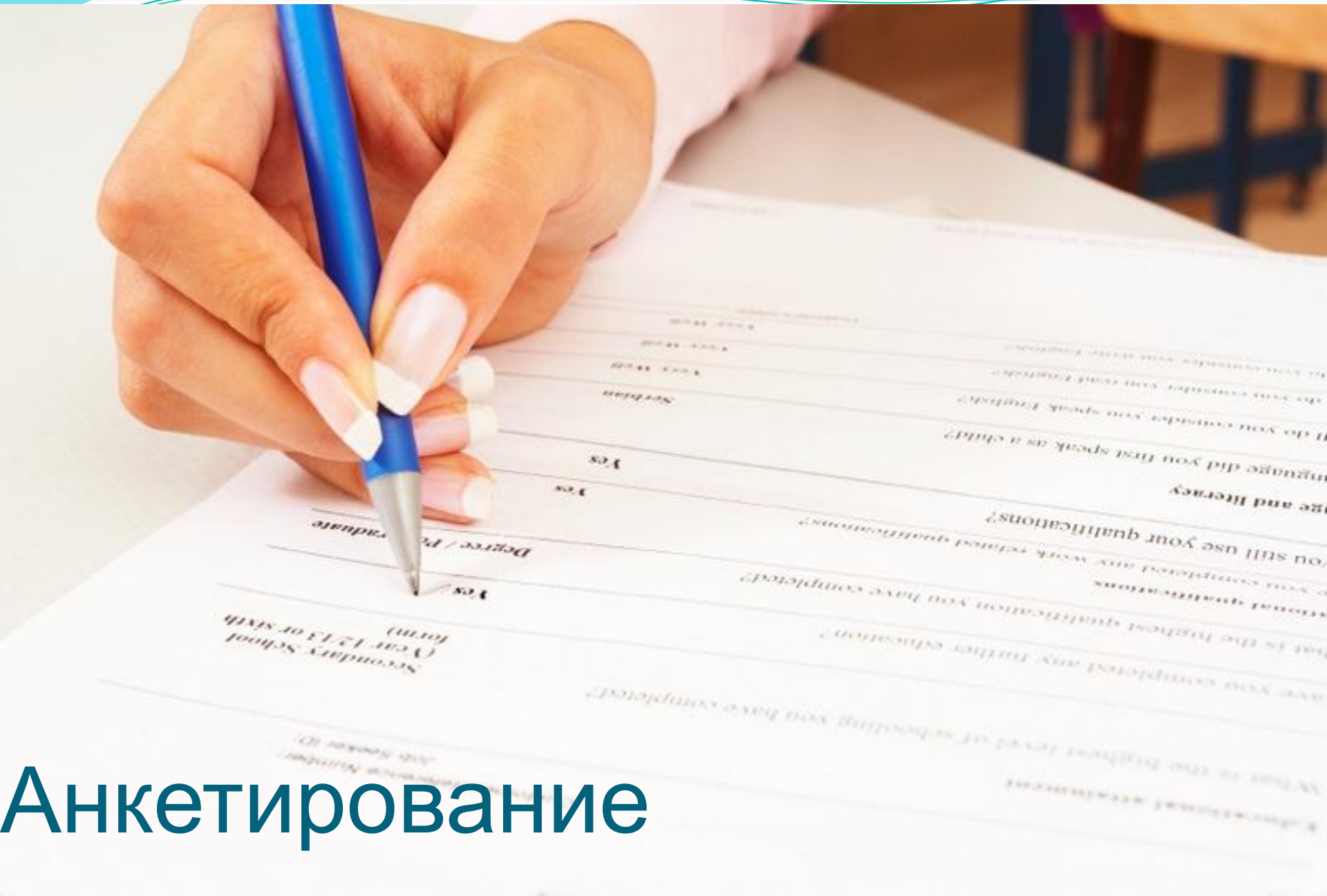
Н.А. Бебнева



# Рынок кофейных аппаратов



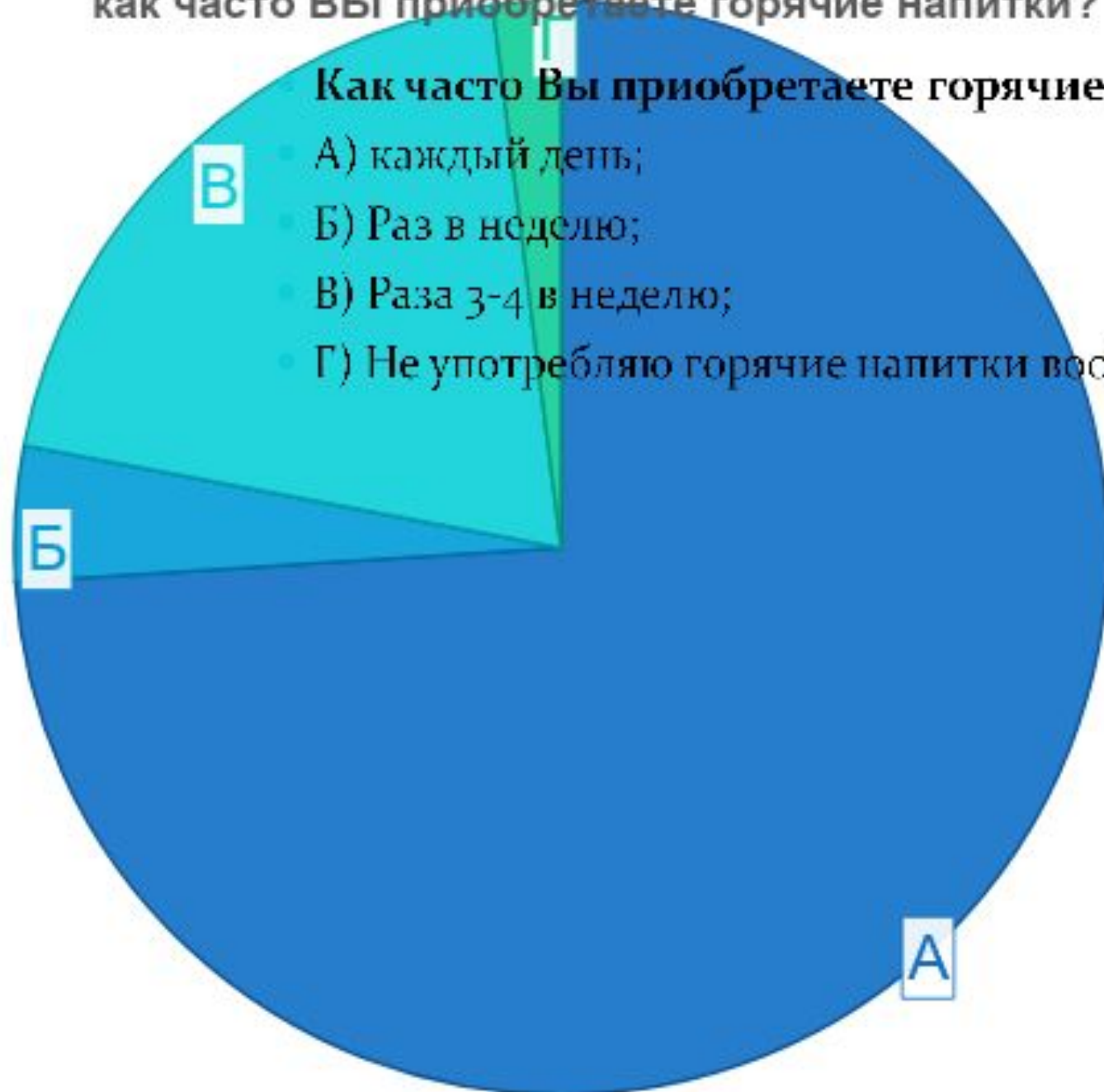
# Анкетирование



как часто ВЫ приобретаете горячие напитки?

Как часто Вы приобретаете горячие напитки?

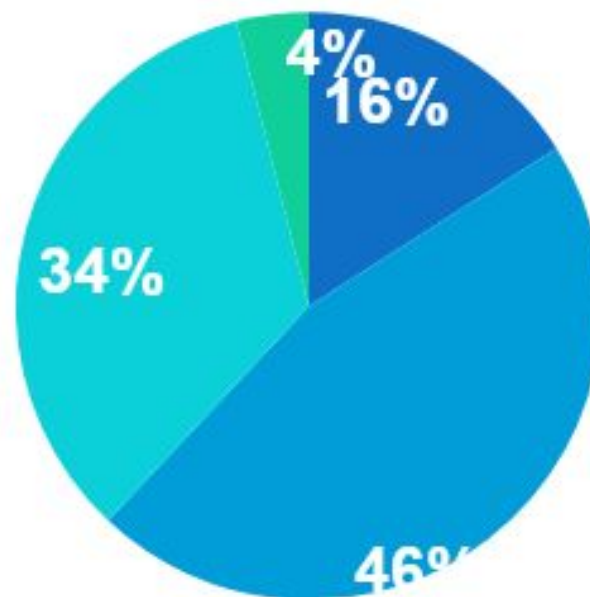
- А) каждый день;
- Б) Раз в неделю;
- В) Раз 3-4 в неделю;
- Г) Не употребляю горячие напитки вообще



- **В какое время вы чаще всего покупаете горячие напитки?**
- А) Покупаю горячий напиток рано утром;
- Б) Хочу порадовать себя во время обеда;
- В) Балую себя горячим напитком в вечернее время;
- Г) Всегда по-разному.

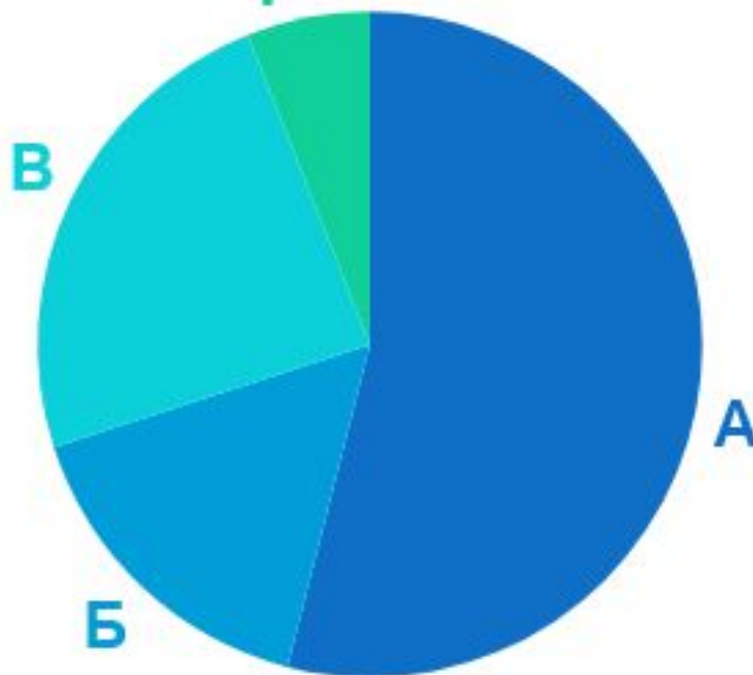
время покупки?

■ А ■ Б ■ В ■ Г



- **Какие сорта кофе вы предпочитали выбирать в течение прошедшего месяца?**
- А) Арабику; Б) Робуста;
- В) Экспрес-смесь; Г) Горячий шоколад;

Какие сорта кофе вы предпочитали в течение прошедшего месяца?



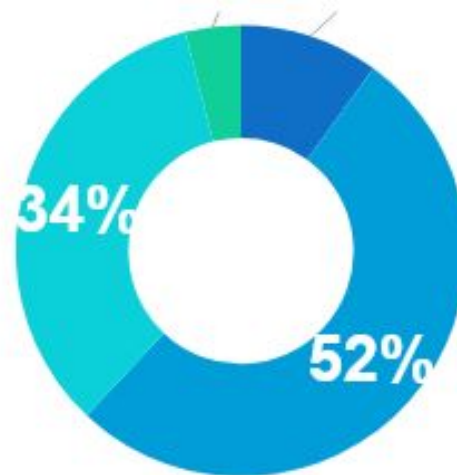
- Какие мотивы для Вас наиболее важные при покупке горячего напитка?
- А) Покупаю горячий напиток для бодрости;
- Б) Хочу насладиться вкусом и кофейным ароматом(для удовольствия);
- В) Лекарство от усталости;
- Г) Дизайн;
- Д) Согреться;
- Ж) Другие мативы, не указанные выше;



- **Какая средняя цена устраивает вас при покупке горячего напитка?**
- Менее 25 рублей;
- От 25 до 30 рублей;
- От 30 до 36 рублей;
- Более 36 рублей

Сколько тратите на горячий напиток?

■ Менее 25 ■ От 25 до 30 ■ От 30 до 36 ■ Более 36



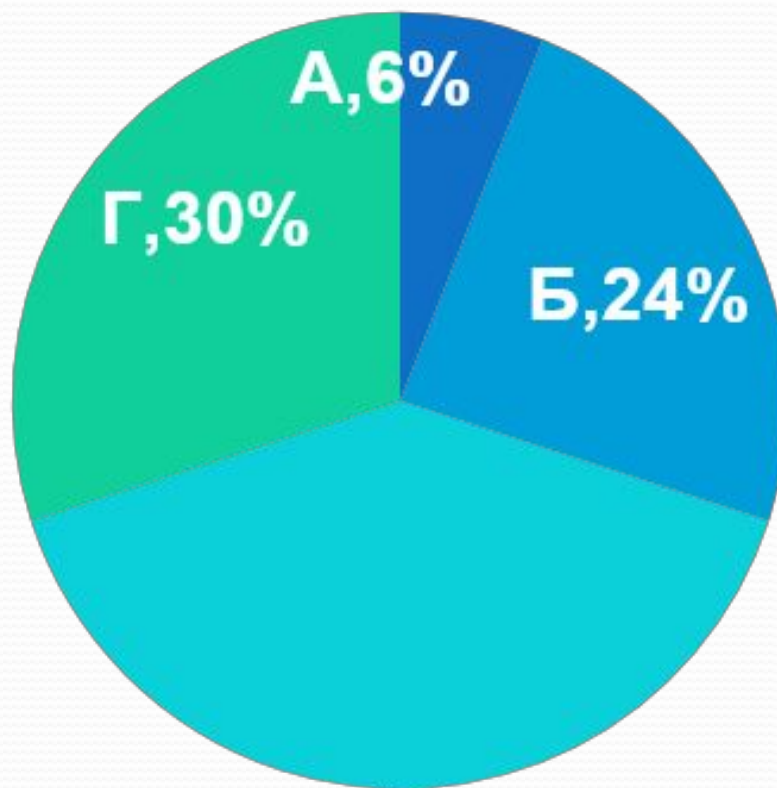
- **Где Вы чаще всего приобретаете горячие напитки?**
- А) В ВУЗах и институтах;
- Б) В офисных центрах;
- В) В торговых центрах;
- Г) В других местах;



● Какие добавки вы предпочитаете в своем горячем напитке?

- А) Сахар;
- Б) Молоко;
- В) Сиропы;
- Г) Ваниль.

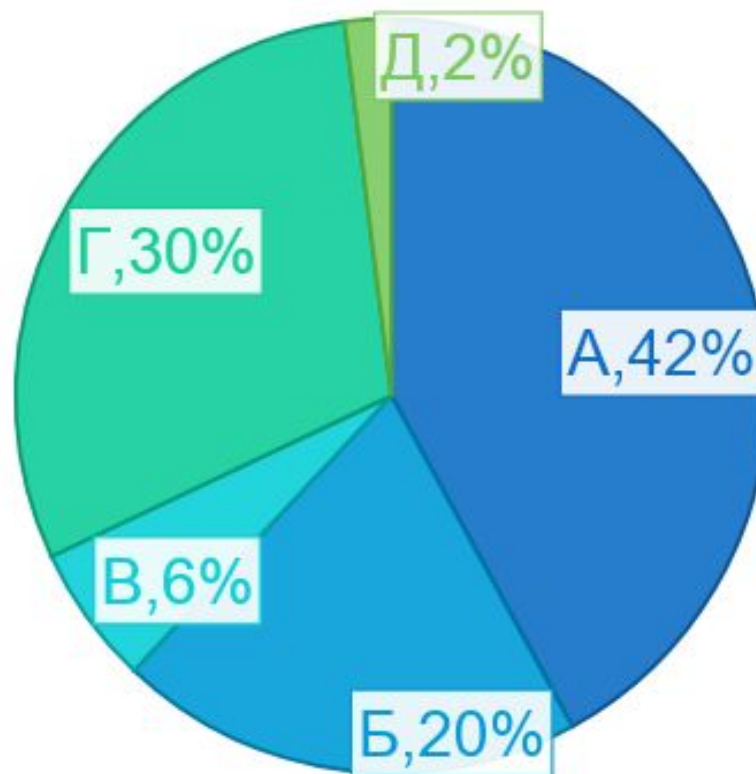
Какие добавки  
предпочитаете?



# Какие положительные качества или свойства вам нравятся в горячих напитках?

- А) Запах;
- Б) Дизайн стаканчика;
- В) Кипяток;
- Г) Стоимость;
- Д) Другие.

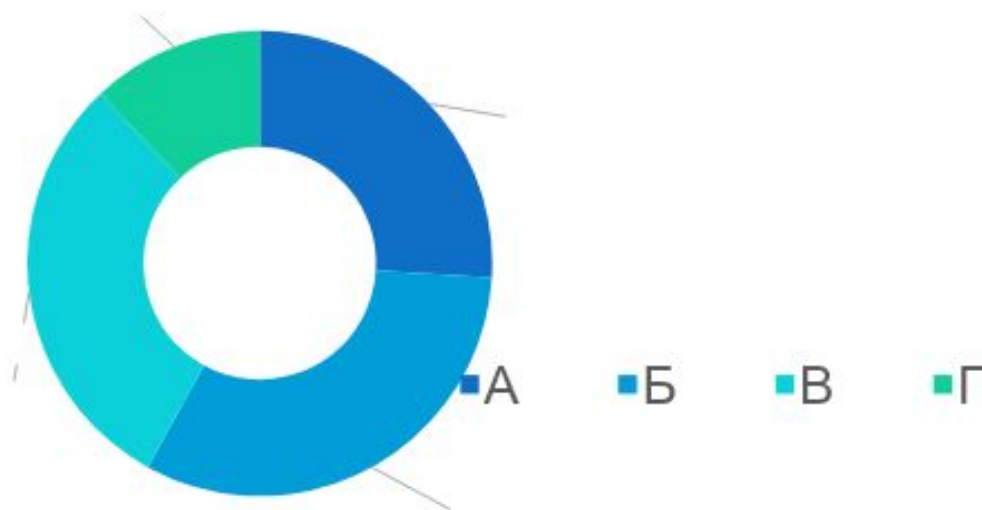
Какими качествами и свойствами должны обладать горячие напитки?



# Какой кофейный напиток вы предпочитаете?

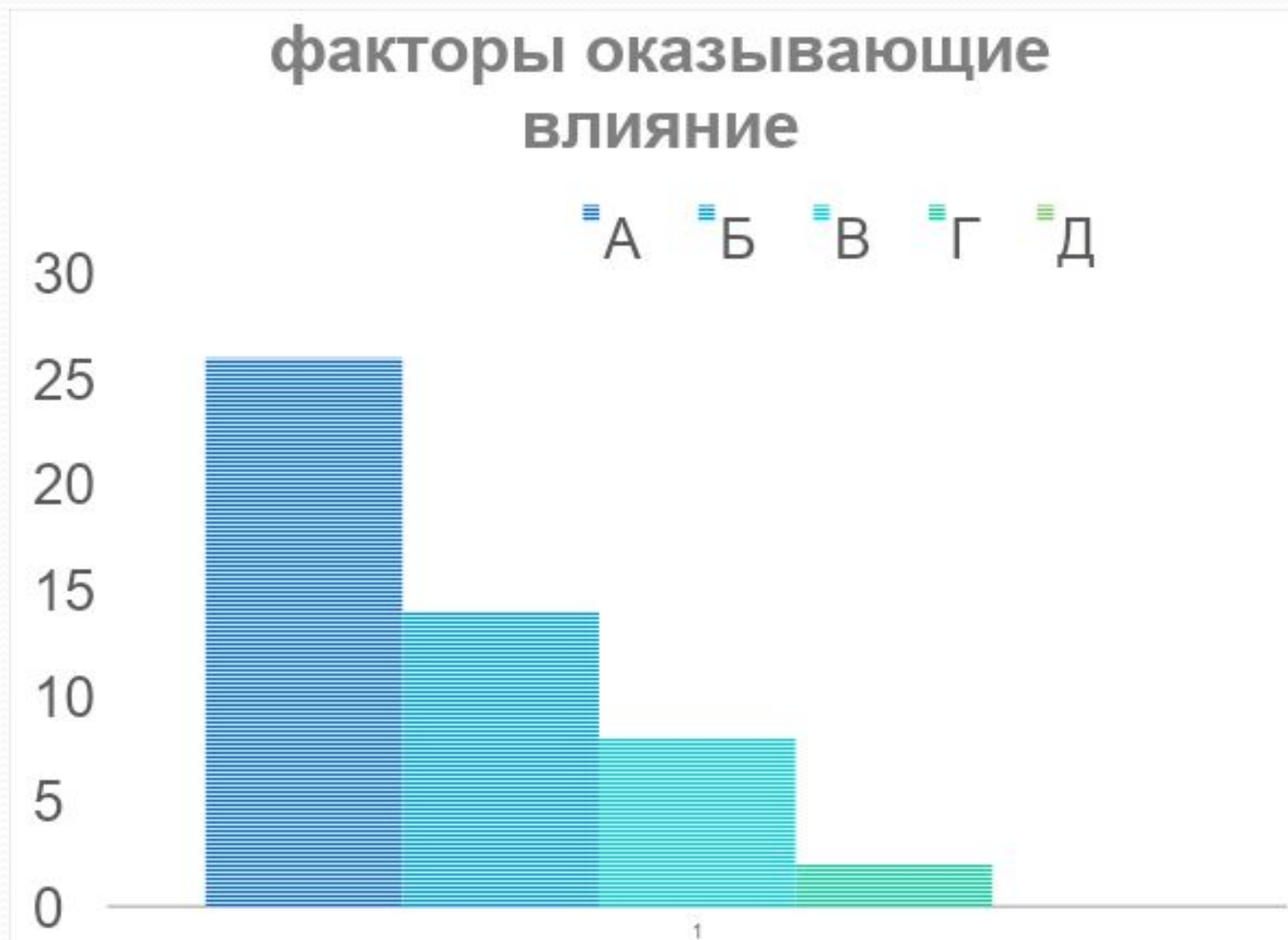
- А) Эспрессо;
- Б) Капучино;
- В) Латтэ;
- Г) Американо.

Какой кофейный напиток предпочитаете?



# Какие из факторов оказывают на вас наибольшее влияние?

- А) Вкус;
- Б) Цена;
- В) Марка;
- Г) Другое.



# Выводы

- Люди покупают горячие напитки с целью порадовать себя вкусом и кофейным ароматом и делают предпочтения относительно Капучино и Эспresso



- Большинство потребителей при покупке горячего напитка обращают внимание на соотношение цены и качества товара.



- Наибольшей популярностью при покупке горячих напитков среди студентов пользуются ВУЗы и институты.



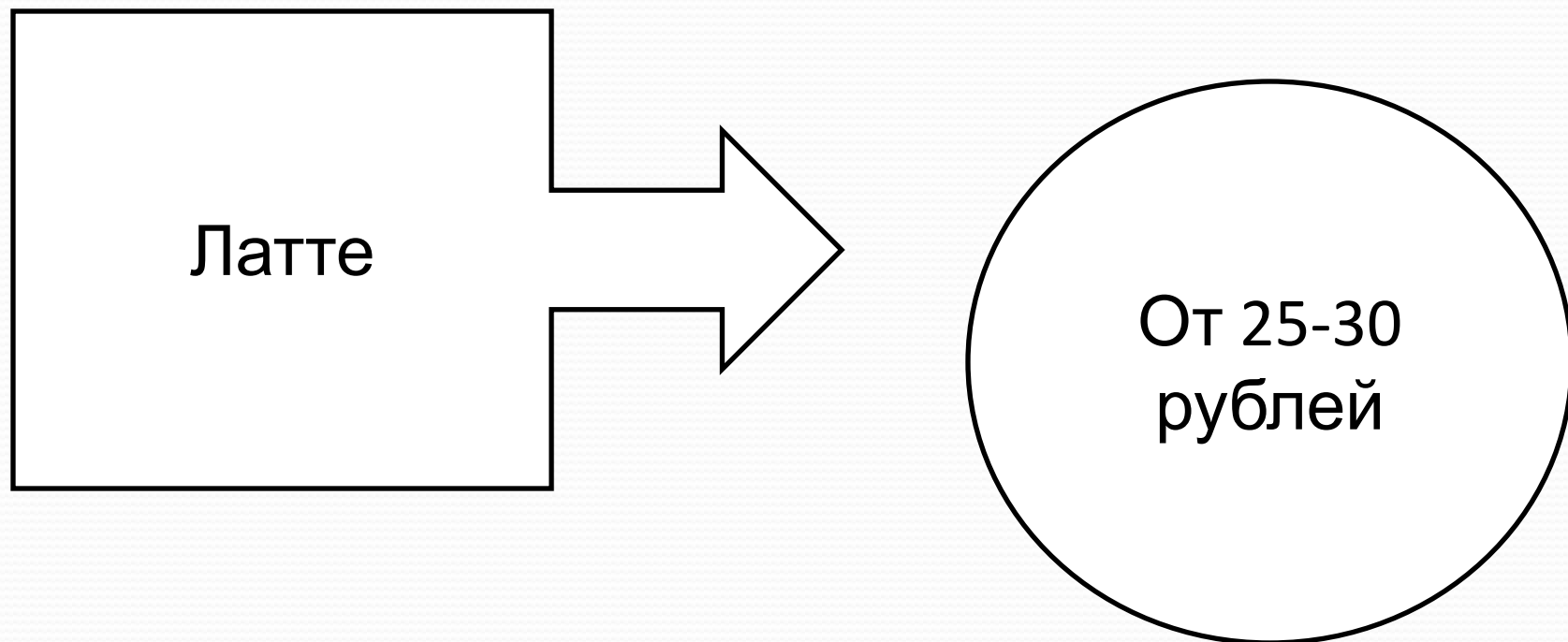
- Большинство покупателей уделяют особое внимание наличию таких качеств как: запах и стоимость.
- В среднем покупатели готовы тратить на кофе около 25-30 руб. за баночку.

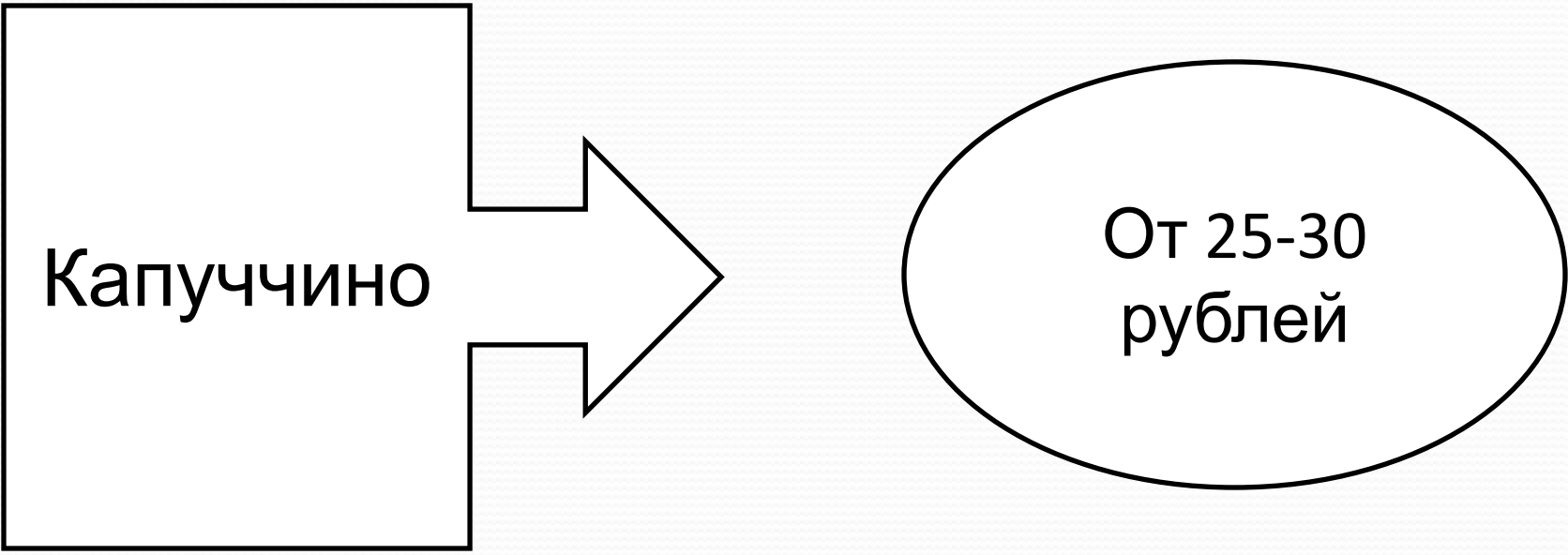


● Анализ конкурентов в Воронежской области в данной сфере и ассортимент продукции:

| Наименование<br>кофейной сети            | Ассортимент |       |          |           |                    |
|------------------------------------------|-------------|-------|----------|-----------|--------------------|
|                                          | Капучино    | Латте | Эспрессо | Американо | Горячий<br>шоколад |
| «Вавилон-<br>вендинг»                    | +           | +     | +        | +         | +                  |
| «Воронежская<br>вендинговая<br>компания» | +           | +     | +        | +         | +                  |
| «ГК источник<br>здоровья»                | +           | +     | +        | +         | +                  |
| «ЭКО-центр»                              | +           | +     | +        | +         | +                  |

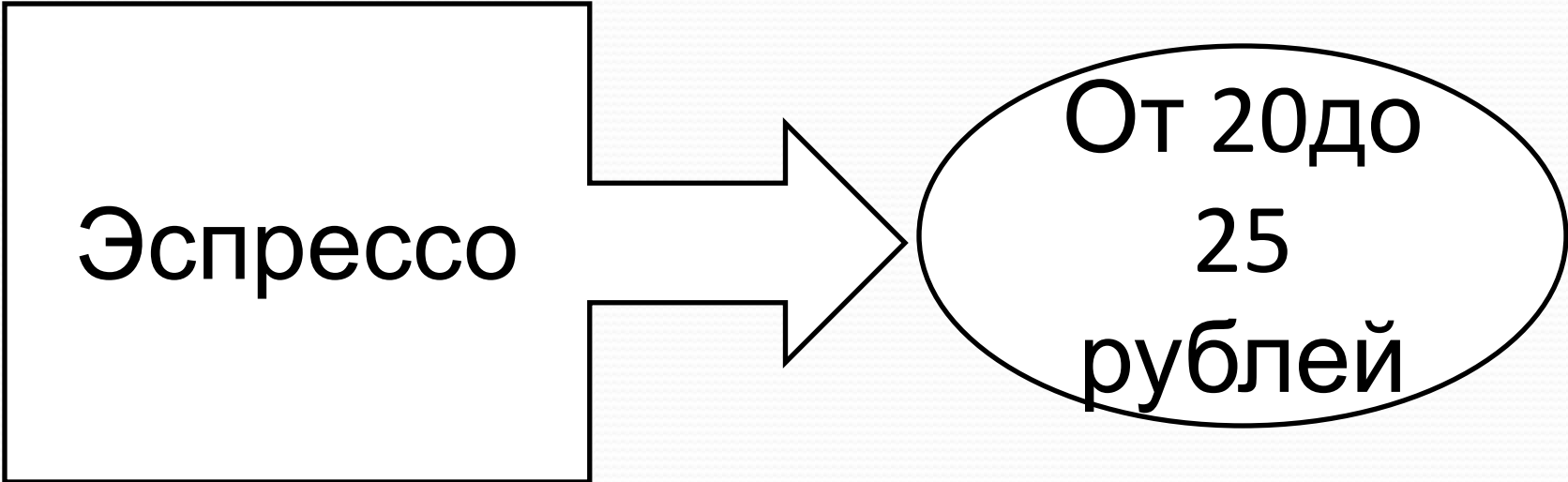
- На следующей схеме приведены средние цены на ассортимент продукции предлагаемой конкурентами:





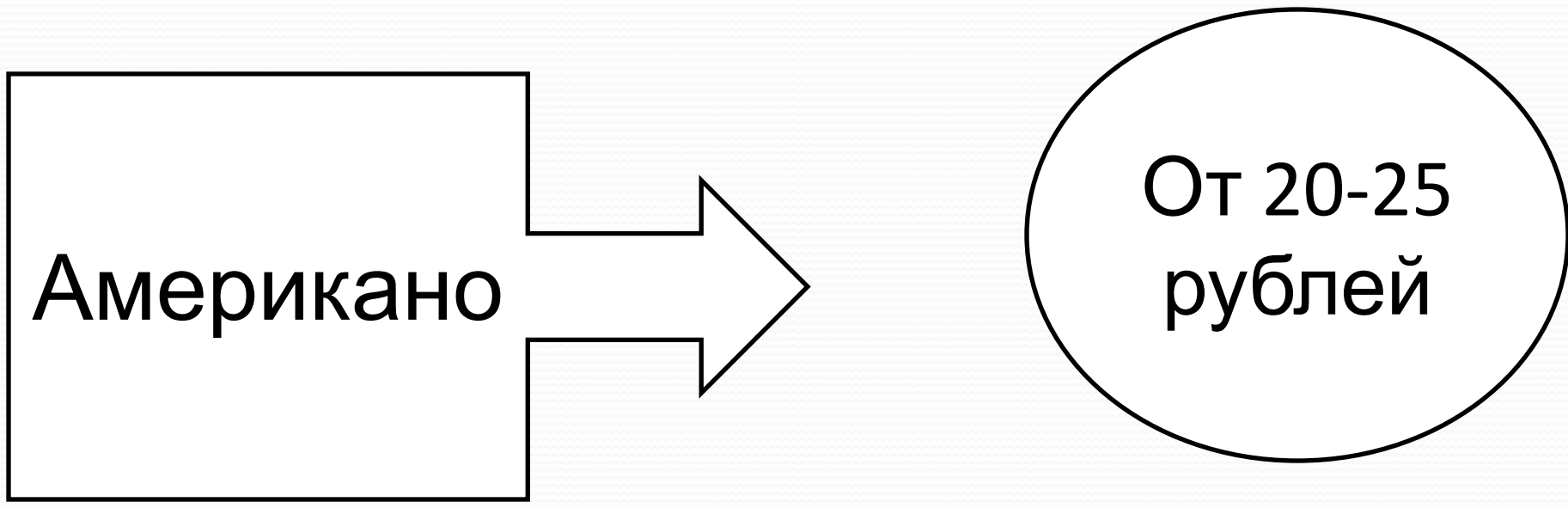
Капучино

От 25-30  
рублей



Эспрессо

От 20 до  
25  
рублей



Американо

От 20-25  
рублей

- 
- На основании маркетингового исследования можно сделать следующие выводы:
  - Потребители готовы приобретать горячие напитки для своих нужд, так как в них есть то, что нужно для бодрости, поднятия мозговой деятельности, удовольствия, поднятия настроения и просто отдыха.
  - Исходя из данных, полученных в результате исследования конкурентов, следует сделать вывод, что Воронежская область подходит для этого вида деятельности. Так как здесь практически отсутствуют конкуренты, спрос на горячие напитки высокий, а это значит, что смело можно продолжать развитие этого направления.