

УДК 339.133.017

Студ. М. В. Кривошапова

Науч. рук. стар. преп. Д. А. Жук

(кафедра экономической теории и маркетинга, БГТУ)

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ МЕБЕЛИ ДЛЯ СПАЛЬНИ БЕЛАРУСИ

Производство мебели – основа деревообрабатывающей промышленности Беларуси. В структуре экспортных товаров лесной и деревообрабатывающей отрасли доля мебельной промышленности составляет на сегодняшний день около 45 – 50%. Уровень и качество белорусской мебели в последние годы постепенно растут, при том что цены остаются демократичными. Однако, из-за небольшого ассортимента и устаревшего дизайна конкурентоспособность продукции остается на невысоком уровне. Можно сказать, что спрос на рынке уменьшается. Поэтому перед отечественными мебельными предприятиями стоят задачи увеличения производства мебели, востребованной у потребителей.

Управленческая проблема, сформулирована в исследовании следующим образом – как уменьшить потери в условиях снижающегося рынка? Проблема маркетингового исследования - совершенствование товарной и сбытовой политики производителей мебели для спальни.

Гипотезы: при выборе мебели для спальни в первую очередь покупатель обращает внимание на цену; престижность торговой марки является важным фактором при выборе мебели для спальни.

Для проведения опроса по теме «Исследование характеристик товара, определяющих потребительский выбор при покупке мебели для спальни» была выбрана следующая целевая аудитория: женщины в возрасте от 30 до 45 лет, которые имеют своё жильё и стабильный заработок.

С целью проведения структурированного опроса была разработана анкета, из которой можно узнать, как часто люди покупают мебель для спальни, какой стиль они предпочитают, мебель в каких оттенках они бы хотели видеть у себя в спальне. Так же требовалось оценить важность таких факторов, как престижность торговой марки, цена, внешняя привлекательность. В анкете нужно было указать диапазон среднего заработка и наличие каких сопутствующих услуг является обязательным при выборе производителя мебели для спальни.

Для обработки и анализа информации собранных анкет была проведена кодировка. В результате полевых работ было собрано 100 анкет. 41 человек из данной выборки имеет высокий заработок, а 59 – средний, ниже среднего.

Таким образом, после обработки данных, можно сделать вывод, что гипотеза о том, что цена является важным критерием при выборе мебели для спальни подтвердилась. Вторая гипотеза о престижности торговой марки нашла своё подтверждение только у потребителей, у которых высокий достаток. Для людей, у которых средний заработок средний и ниже среднего престижность торговой марки не важна, так как потребители обоснованно считают, что цена на брендовую продукцию немного завышена.

На основании проведенного маркетингового исследования предпочтений потребителей при покупке мебели для спальни можно сказать, что ответы людей с высоким и средним достатком различались.

Люди с высоким достатком предпочитают следующих производителей: ОАО «Калинковичский мебельный комбинат» и ООО «Софтформ». Изучая сайты данных производителей можно сказать, что информация об их коллекциях представлено наиболее полно. На сайте ООО «Софтформ» можно скачать электронный каталог мебели, где указана вся необходимая информация. Также к скачиванию доступны: элементный ряд, презентация продукции и декларация. При переходе на сайт, производители предлагают выбрать коллекции мебели, что так же привлечёт таких потребителей, так как они предпочитают покупать мебель из одной коллекции.

Так же в ходе анкетирования выяснилось, что потребители с высоким достатком предпочитают покупать мебель для спальни раз в 6–9 лет и предпочитают мебель белых, светло-серых и древесных оттенков. Стиль оформления спальни предпочитают скандинавский и хай-тек. Для производителя данная информация может быть интересна при оформлении каталогов и вставки изображений на сайте. Для данной категории потребителей выбор мебели для спальни на основе визуальных предпочтений более важен и наиболее привлекателен.

Можно добавить, что цена, консультация специалиста, престижность торговой марки, внешняя привлекательность и качество изделия являются важными критериями при выборе мебели для спальни. На данные критерии производителю следует обратить особое внимание, так как всё это в совокупности поможет ему добиться наилучшего удовлетворения потребностей своих потребителей и по-

лучить дополнительные преимущества в конкурентной борьбе. Так же производителю следует производить мебель из материала, который будет долговечен, а также предусмотреть возможность производства и доработки мебели под заказ, так как эти характеристиками покупатели связывают с категорией – качество.

Так же производитель и продавец мебели для спальни должен предлагать сопутствующие услуги, такие как доставка мебели, сборка, продажа сопутствующих товаров, например, матрасов для кроватей, так как 17% опрошенных данного сегмента хотели бы приобрести их.

Потребители со средним достатком и достатком ниже среднего предпочитают таких производителей как УП «ТД «Лагуна» и ЗАО «ХК «Пинскдрев». Это обусловлено тем, что у данных производителей цены ниже, чем у производителей, которых предпочитают люди с высоким достатком. На своих сайтах данные производители предлагают уже выбрать не коллекцию, а отдельные элементы коллекций. В данном случае это более удобно для потребителей, так как указана цена на отдельное изделие, следовательно, цена ниже и покупатель легче ее воспринимает. Так же на производители мебели в 2015-2017 годах проводят различные акции и предоставляют скидки на продукцию.

Для потребителя со средним достатком также важны сопутствующие услуги, например, доставка и подъём мебели, но в меньшей степени, чем у потребителя с высоким доходом.

Рекомендации для производителя мебели для спальни:

- подбор иллюстраций в каталогах и на официальном сайте в скандинавском стиле и стиле хай-тек;

- подбор квалифицированных кадров, а именно консультантов, которые смогут понятным и в то же время профессиональным языком объяснить всю необходимую информацию, интересующую потребителя;

- постоянно работать над престижностью торговой марки. Естественно данная престижность должна подкрепляться не только словами, но качественной и долговечной мебелью;

- постоянно развивать свой сайт. Потребитель первоначально ищет необходимую информацию в сети интернет, и первое, на что он обратит своё внимание будет сайт.