



CHALLENGE #2

Дослідження ринку



Проведіть маркетингове дослідження щодо вашого продукту/сервісу за допомогою анкетування. Та складіть детальний опис (портрет) свого майбутнього клієнта.

Вам необхідно знати своїх потенційних клієнтів! Хто вони? Де вони знаходяться? Чому їм потрібно це купити? Які їхні „потреби клієнтів”? Вам також необхідно знати розміри та вартість вашого потенційного ринку.

Існує чотири ключові елементи будь-якої маркетингової стратегії, відомі під назвою „маркетинговий мікс” або „4P маркетингу”.

- **PRODUCT / Продукт (або послуга):** ваш продукт повинен задовольняти потреби ваших клієнтів, які ви визначили шляхом проведення дослідження ринку, тобто щодо функціонування, стилю, іміджу, кольору, упакування.
- **PRICE / Ціна:** у вас повинна бути така ціна, щоб клієнти вважали її вигідною і щоб це забезпечувало вам найкращий прибуток. Вона також повинна відображати імідж вашого продукту чи послуги. (імідж високої якості = висока ціна) (імідж дешевих товарів = низька ціна).
- **PLACE / Місце:** як і де ви надаєте доступ своїм клієнтам до продукту чи послуги. Необхідно, аби купувати у вас було просто.
- **PROMOTION / Промоція (реклама):** лише якщо з продуктом, ціною та місцем у вас все гаразд, ви можете розпочинати промоцію чи рекламу свого продукту чи послуги і способу їхнього продажу клієнтам.

Дослідіть потреби клієнта

- › **Ціль:** Прийміть рішення щодо того, хто найімовірніше купуватиме запропонований продукт чи послугу.
- › **Кабінетне дослідження (вторинне дослідження):** визначте, чи не існує якоїсь оприлюдненої інформації про вашу цільову групу, яка може допомогти вам краще продумати свою маркетингову стратегію.
- › **Полеове дослідження (первинне дослідження):** розробіть опитувальник і скористайтеся ним, щоб визначити те, що вам потрібно знати про потреби ваших клієнтів.



Чого хочуть клієнти, у відповідності до 4Ps (продукт, ціна, місце, промоція)?

Продукт: які вимоги до дизайну, функціонування, іміджу, упакування?

Ціна: якої плати ви очікуєте і як хочуть платити вони?

Місце: де і як вони хочуть купувати ваш продукт чи послугу?

Промоція (реклама): яка промоція (реклама) допоможе найкраще вийти на вашу цільову аудиторію?

Інструкція для команди

- Запитайте батьків, друзів та знайомих в соціальних мережах, що вони думають про ваш продукт.
- Пристосуйте запитання до ваших потреб.
- Опитування має бути коротким!
- Використовуйте анонімні анкети, наприклад в Google Forms.
- Подякуйте кожній людині за те, що вона знайшла час, щоб пройти опитування!

***** Приклад анкети *****

(Назва вашої компанії) бере участь в освітньому проекті 10X Challenge. Вона вироблятиме/пропонуватиме (назва продукту/послуги) для продажу в (назва місцезнаходження).

Допоможіть нам прийняти важливі рішення щодо нашої ідеї. Ми будемо вдячні, якщо ви приділите кілька хвилин, щоб відповісти на наші запитання. Поставте хрестик навпроти відповідної відповіді.

1. Скільки вам років?

- Менше, ніж 13
- 13–19
- 20–44
- 45–59
- 60 років і більше

2. Що ви робите

- Я навчаюся в школі
- Навчаюся в університеті
- Я працюю повний робочий день
- Працюю неповний робочий день
- Інше – вкажіть

3. Скільки б ви заплатили за наш (назва продукту/послуги)?

- До 50 грн
- 50–99 грн
- 100-199 грн
- 200 грн і не тільки

4. Чи купили б ви наш (назва продукту/послуги)?

- Дуже хочу
- Залюбки
- Можливо
- Ні

Якщо ні, то що ми можемо зробити, щоб переконати вас?

.....

5. Скільки (назва продукту/послуги) ви хотіли б купити у нас? (вказіть будь-яку суму відповідно до вашої ідеї)

- 1
- 2
- 3
- Більше 3

6. Додайте запитання, яке стосується вашої ідеї. Нижче наведено приклад:
Який дизайн ви б найбільше хотіли придбати? (адаптуйте вибір до вашої ідеї)

- Кольорові смужки
- Кольорові рисочки
- Квіти
- Зірки
- Тваринні мотиви
- Випадкові візерунки (наприклад, різдвяні)
- Інші запропоновані дизайни, які ми повинні запропонувати