

SHEIS



**Анализ данных,
полученных в результате
анкетирования**

ХАРАКТЕРИСТИКА ОПРОСА

- Опрос был проведён с помощью сервиса Google формы.
- Время проведения опроса - с 10 по 20 ноября 2021 года.
- В анкетировании приняло участие 123 респондента
- В связи доработкой опроса (в соответствии с рекомендациями от преподавателей) уже после его запуска, количество ответов на некоторые вопросы меньше, чем 123.

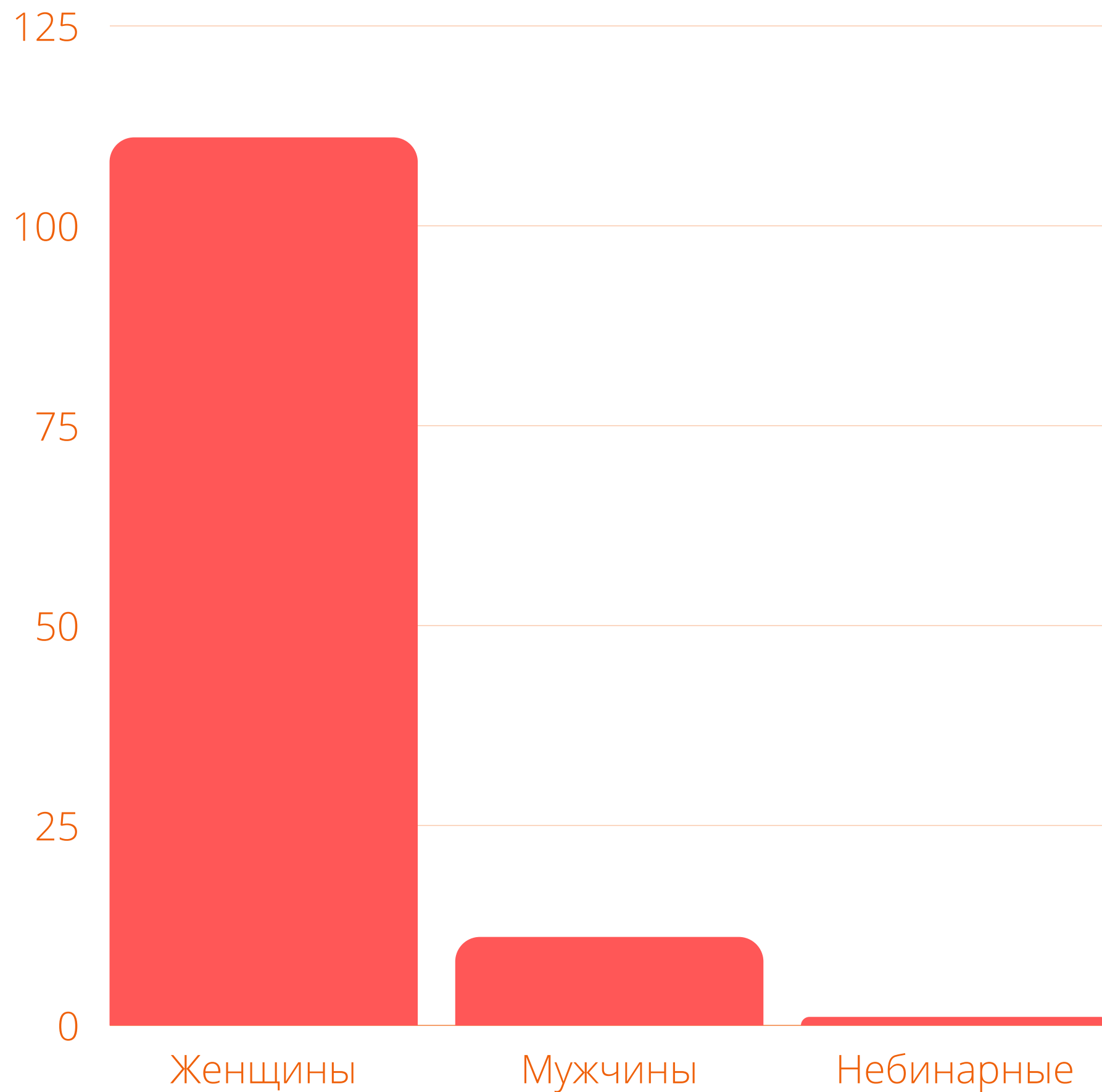
Портрет целевой аудитории



Девушка 21 год, яркая, уверенная в себе, интересуется поп-культурой, **модой и трендами**. В то же время обеспеченная, целеустремлённая, **знает, чего хочет**, не боится показывать настоящую себя, любит обращать на себя восхищённые взгляды окружающих и **баловать себя необычными украшениями**.

Наших потребителей можно охарактеризовать одним словом - **императрицы**.

ДЕМОГРАФИЯ РЕСПОНДЕНТОВ, ПРИНЯВШИХ УЧАСТИЕ В ОПРОСЕ

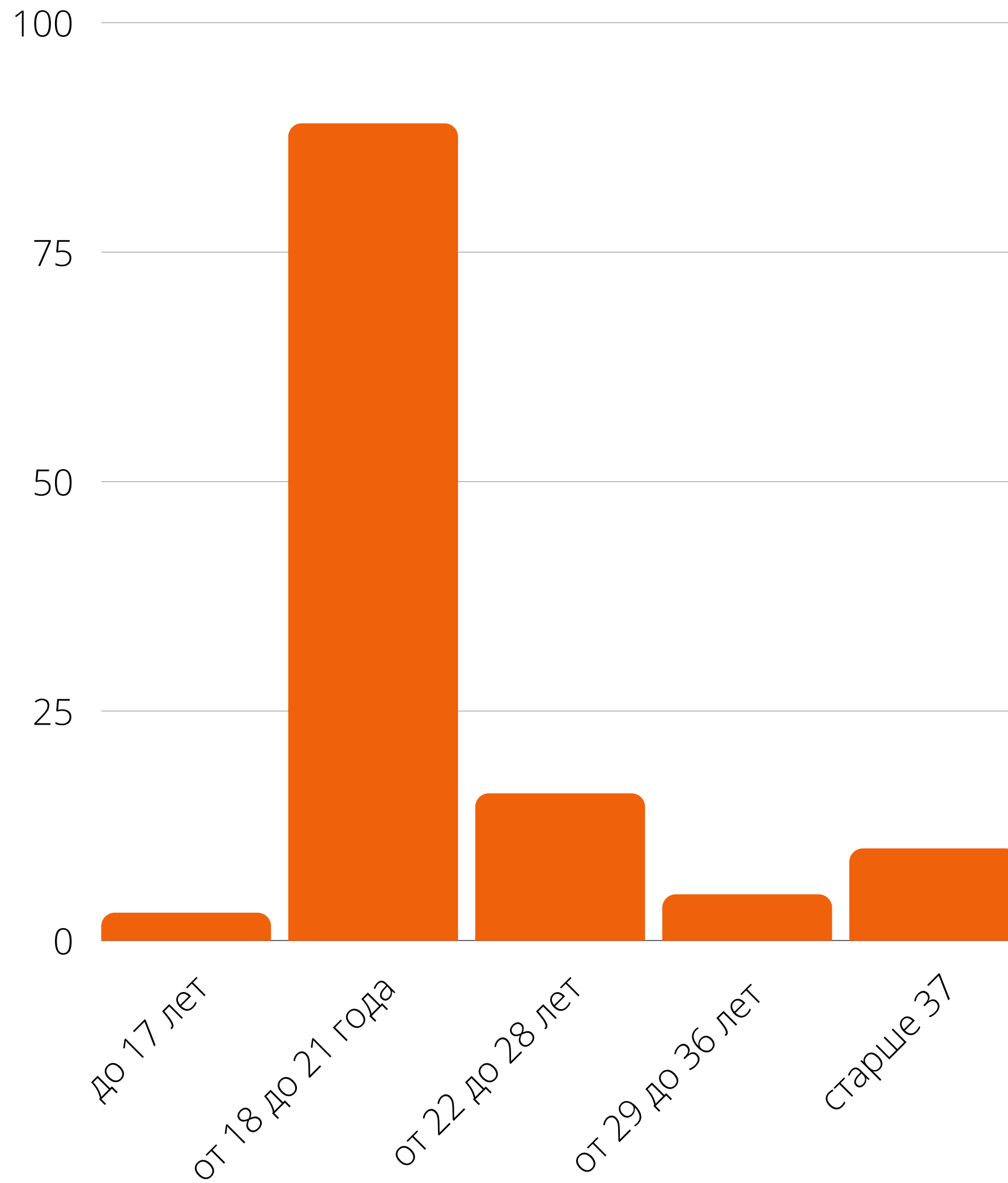


Пол респондентов

Женщин - 111 чел.

Мужчин - 11 чел.

Небинарных - 1



Возраст

до 17 лет - 3 чел.

18-21 - 89 чел.

22-28 - 16 чел.

29-36 - 5 чел.

старше 37 - 10 чел.

Род деятельности

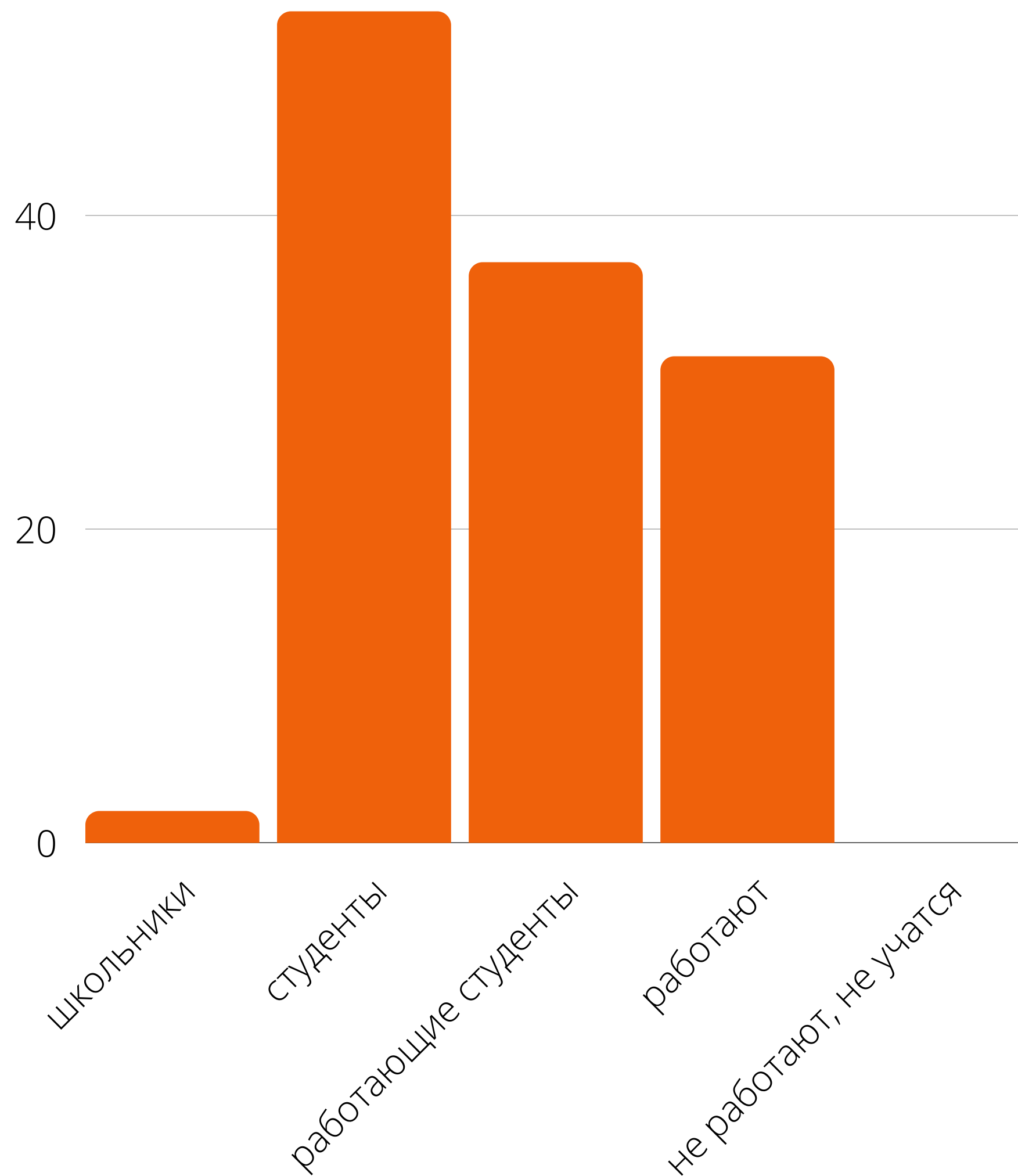
Школьники - 2 чел.

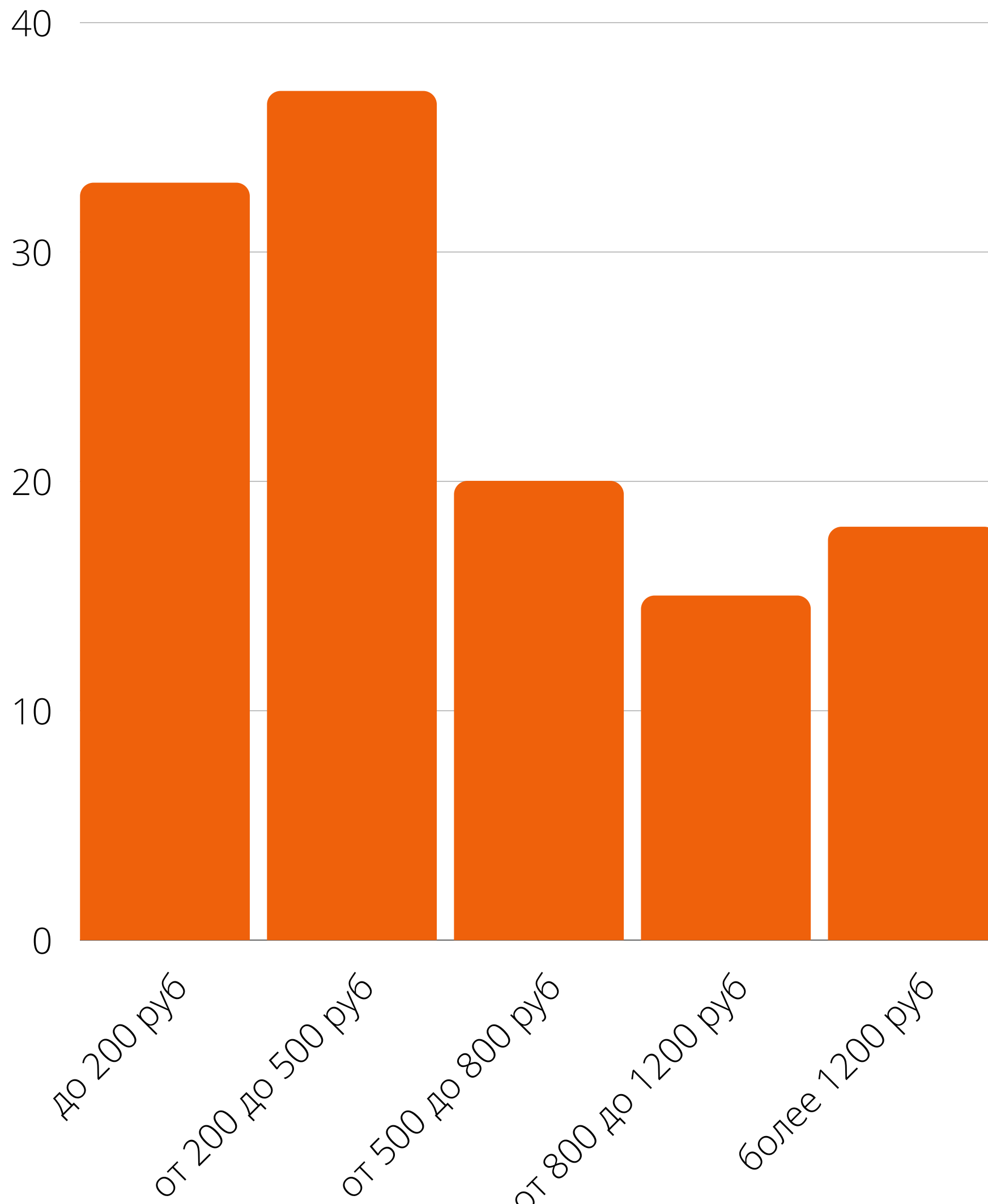
Студенты - 53 чел.

Работающие студенты - 37 чел.

Работают - 31 чел.

Не работают, не учатся - 0 чел.





Доход

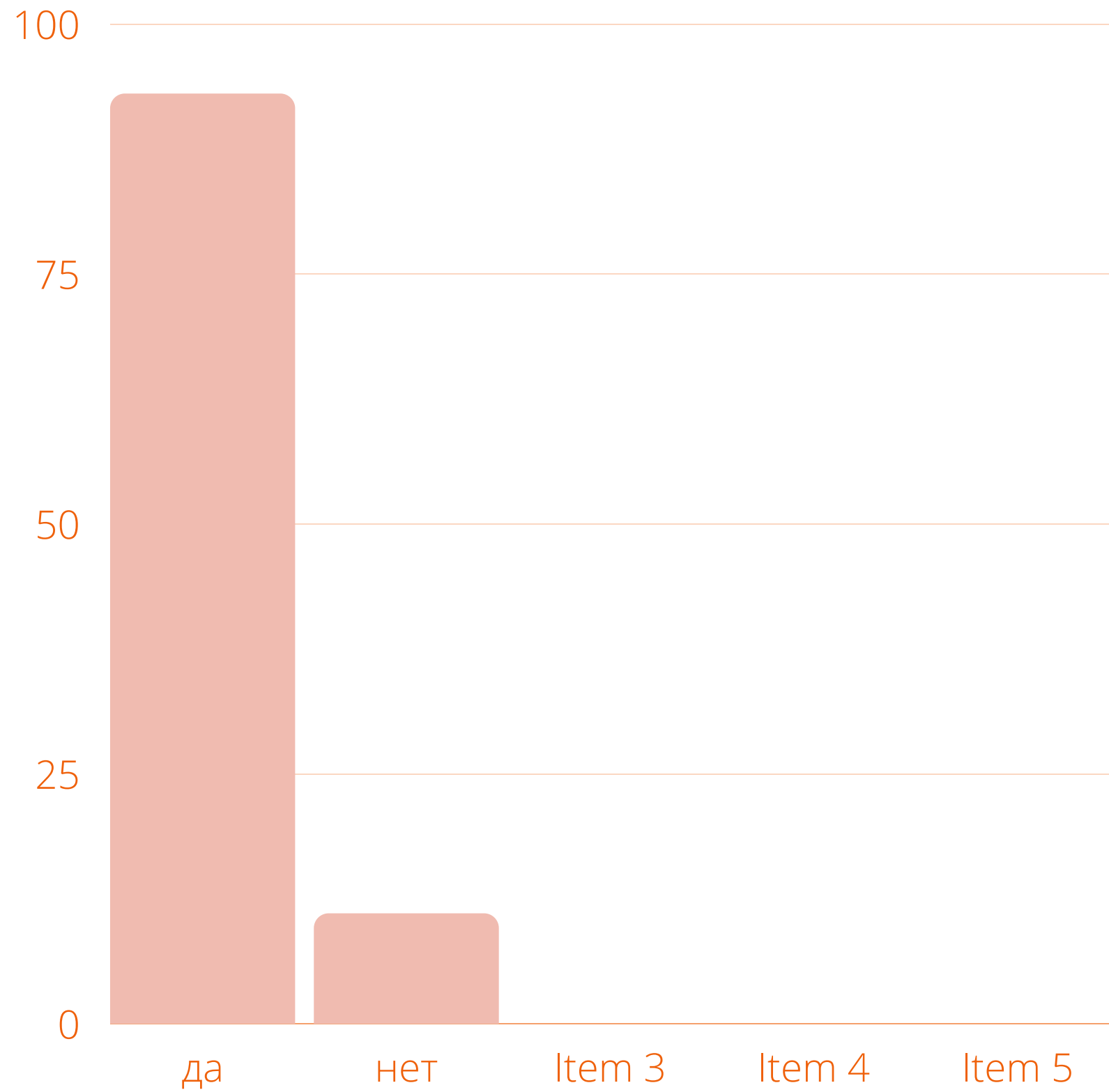
до 200 руб - 33 чел.

200-500 - 37 чел.

500-800 - 20 чел.

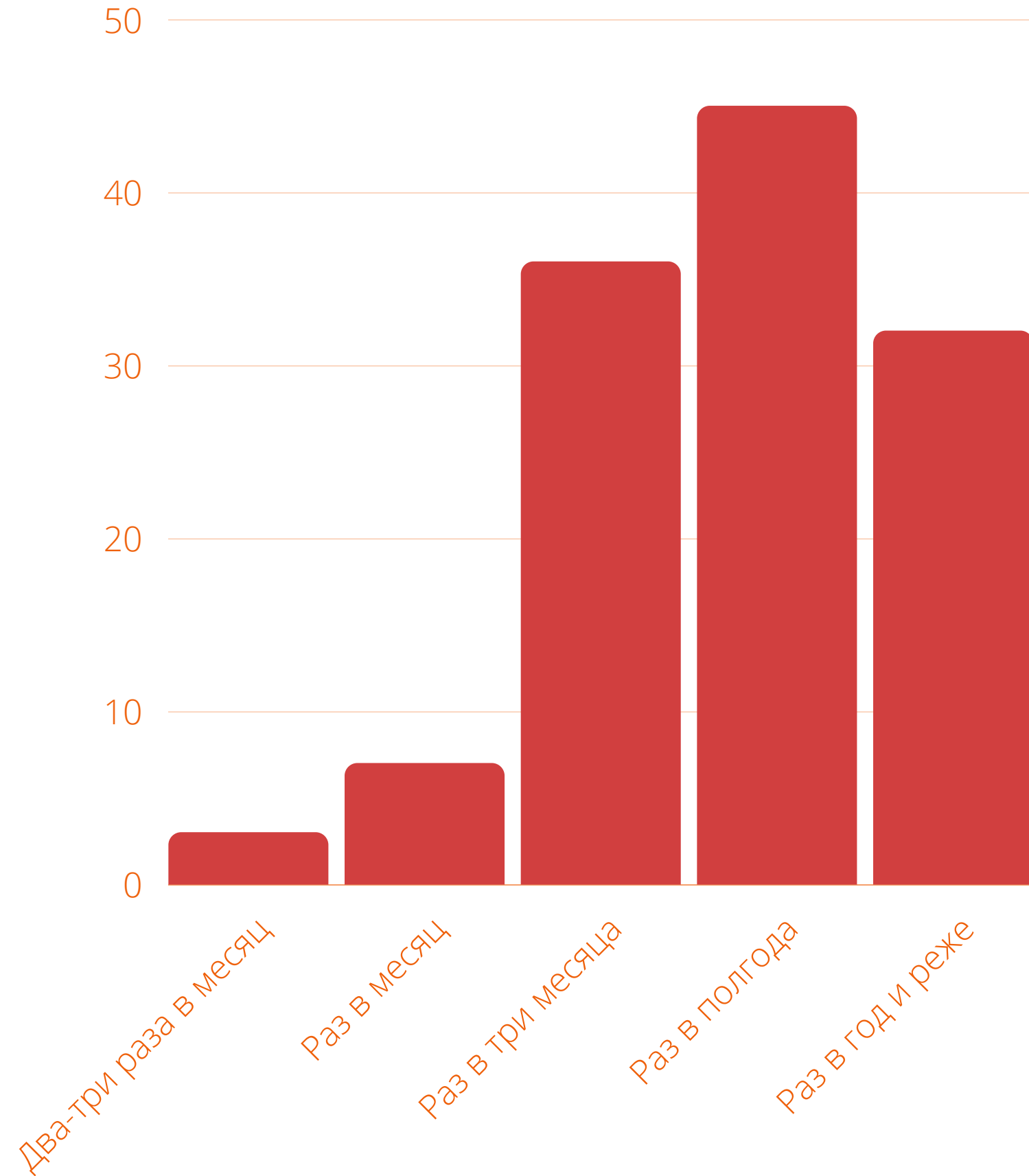
800-1200 - 15 чел.

более 1200 - 18 чел.



Вводный вопрос,
который подготовил
респондентов к теме
опроса - **"Покупаете
ли вы украшения?"**

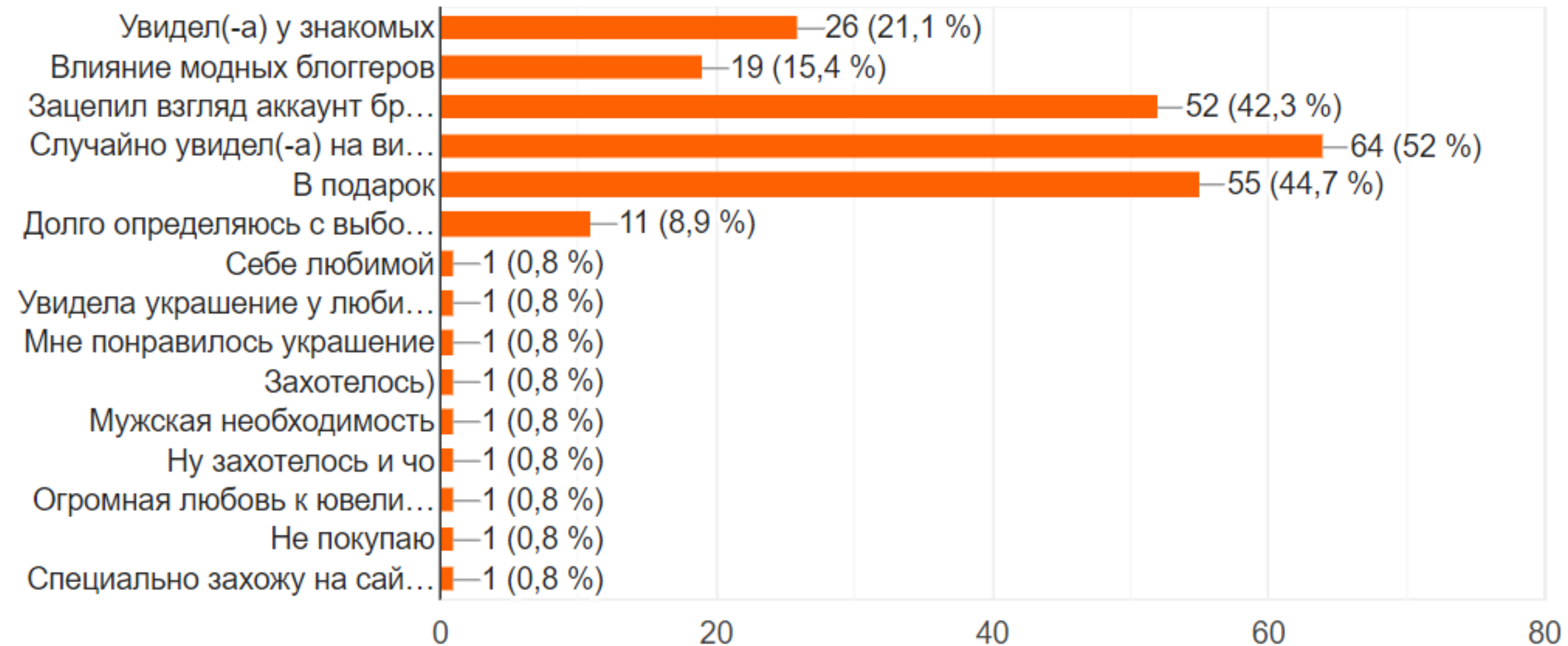
Частота покупок украшений



Таким образом, мы выявили, что большинство респондентов покупают украшения раз в полгода, что повлияет на наше решение о частоте выпуска новых коллекций.

Укажите наиболее частые причины покупки украшений:

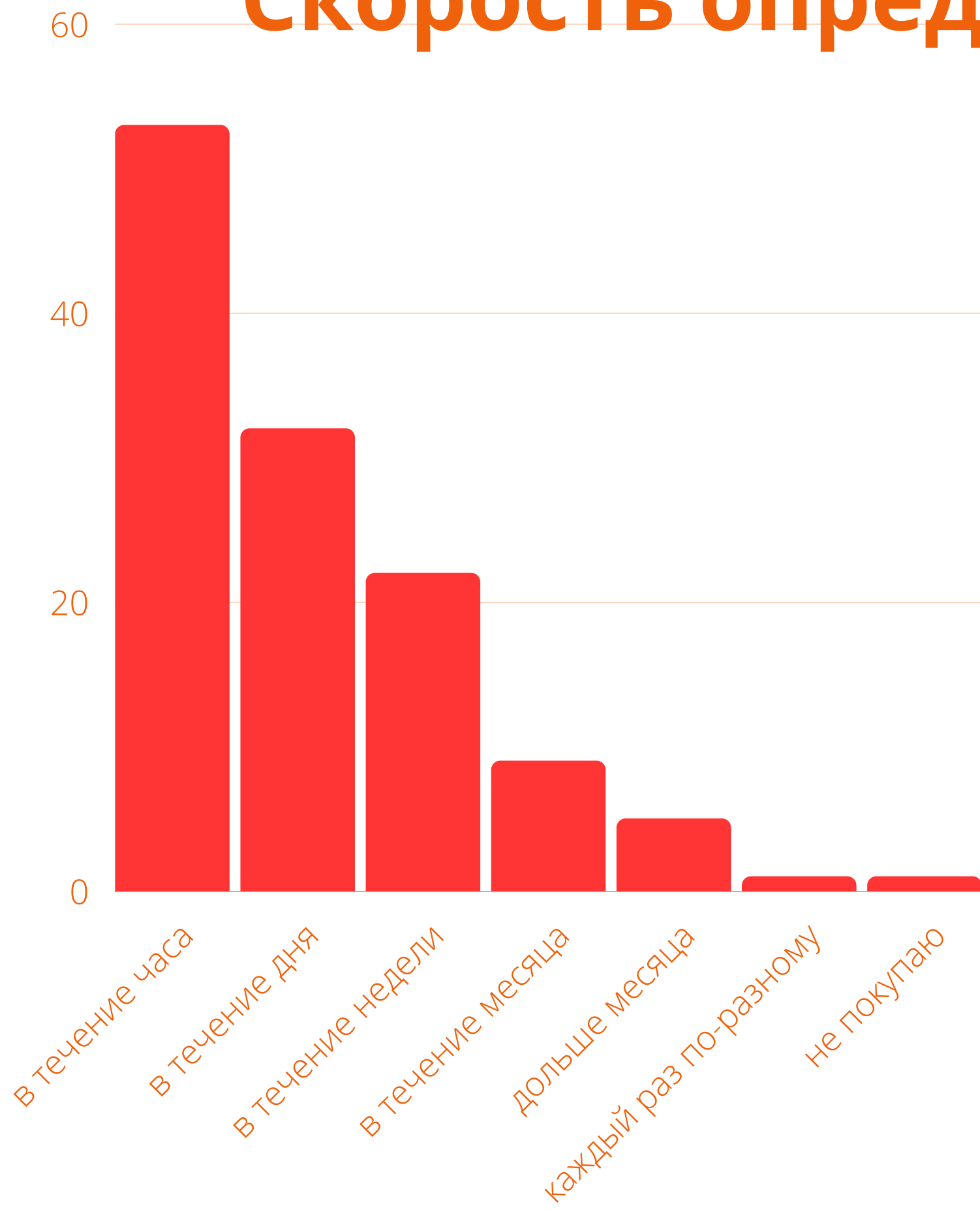
123 ответа



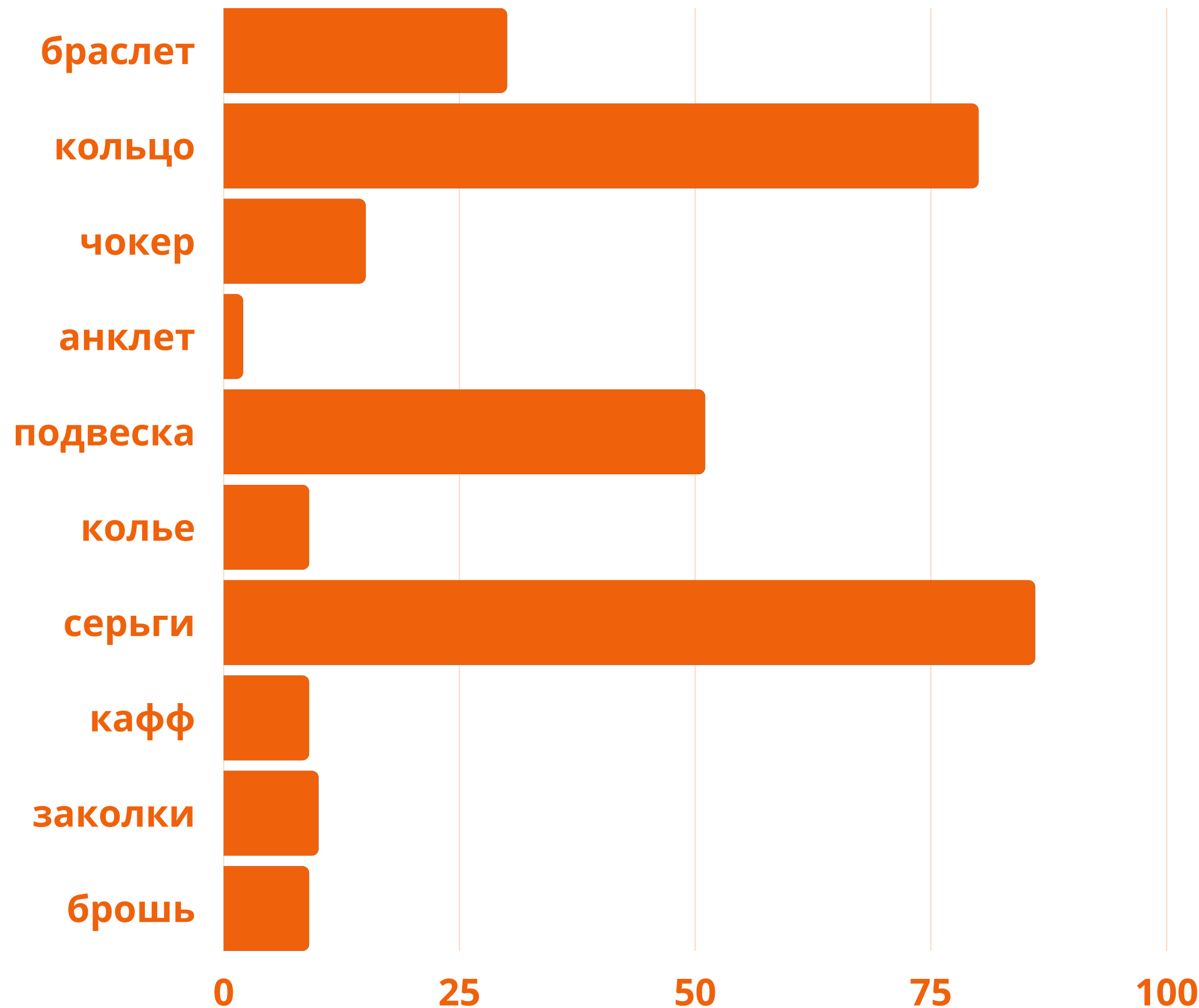
Данный вопрос выявил наиболее частые причины покупки украшений:

- 1) Чаще всего люди покупают глазами, что говорит о важности ведения профиля Инстаграм и наличием качественных фото
- 2) Так как многие люди покупают украшения в подарок, нам следует акцентировать на этом внимание, разработать подарочную упаковку

Скорость определения с покупкой



Для большинства респондентов покупка украшения является импульсивной. Это говорит о необходимости быстрых ответов на вопросы в директ, так как нам необходимо сразу реагировать на запросы клиентов, пока их спрос "горячий".



Выбор вида изделия

Были получены также дополнительные ответы: цепочки, пирсинг, часы, не покупаю. По одному ответу.

Этот вопрос выявил наиболее популярные украшения, которые нам стоит выпускать в более широком ассортименте и количестве.

Какие бренды украшений ручной работы вам известны?

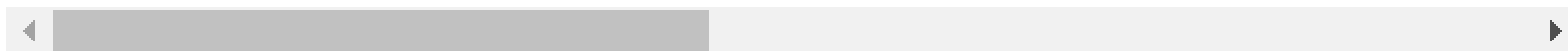
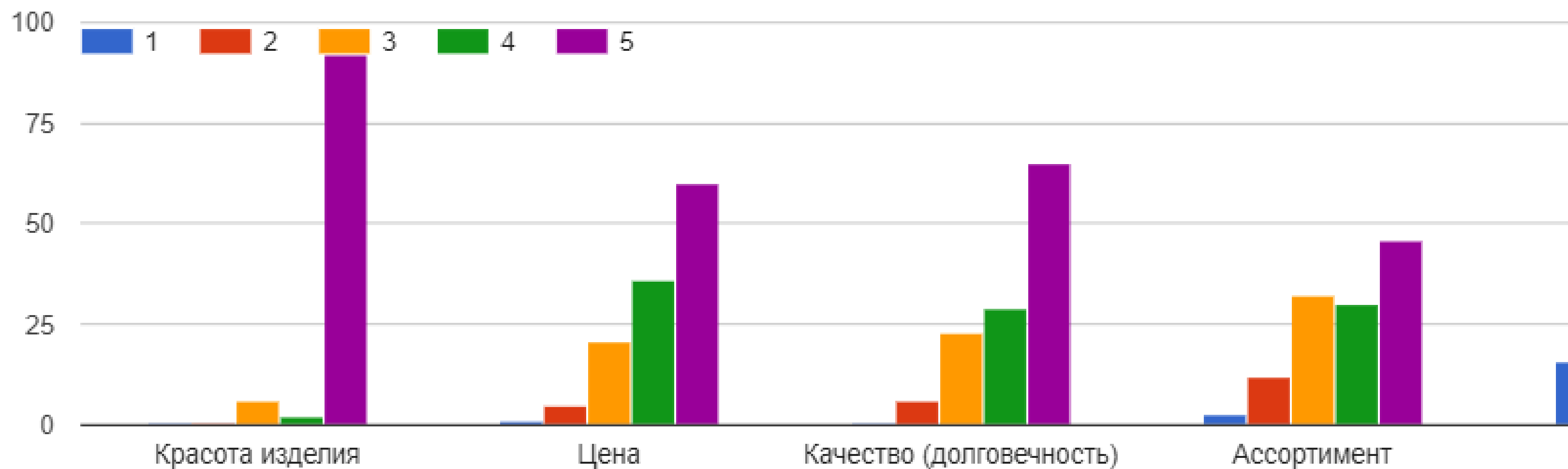
123 ответа



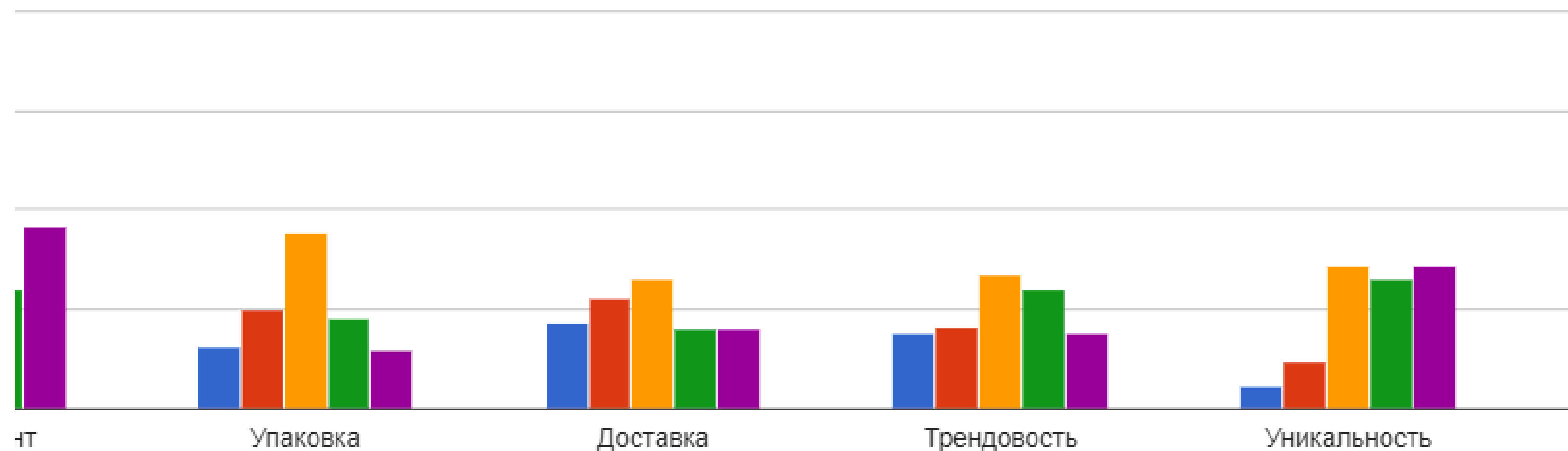
В связи с тем, что опрос проводился в том числе и среди наших клиентов, более половины респондентов знали о нашем бренде.

Стоит отметить, что лидирующие места занимают бренды, запустившие таргетированную рекламу в Инстаграм.

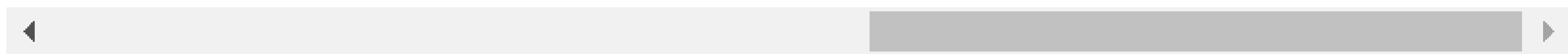
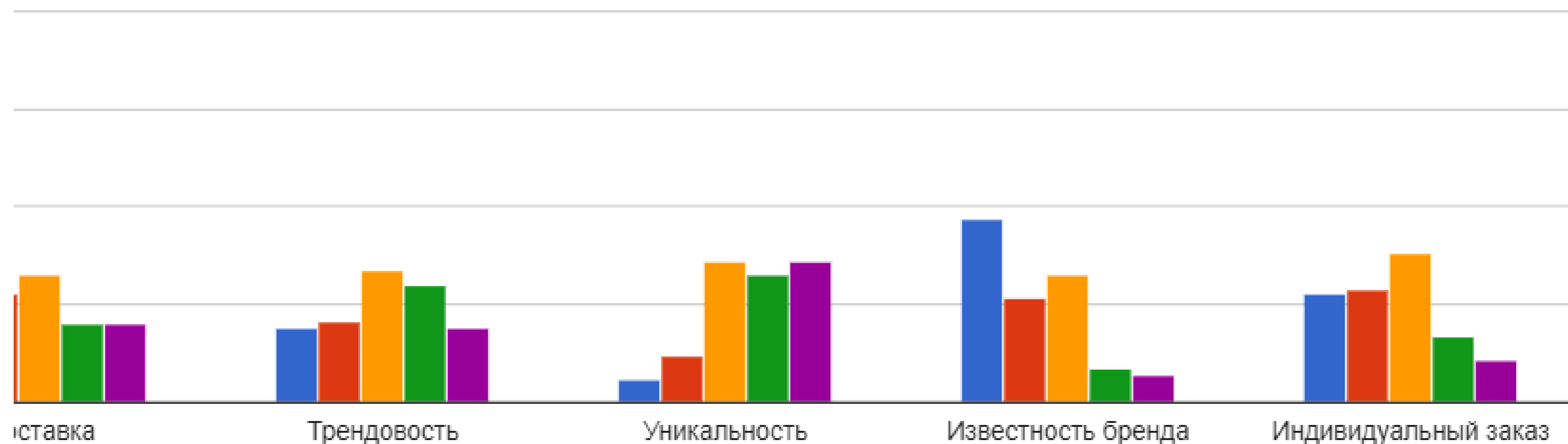
Оцените важность критериев при выборе украшений (1 - совсем неважно, 5 - очень важно):



Оцените важность критериев при выборе украшений (1 - совсем неважно, 5 - очень важно):



Оцените важность критериев при выборе украшений (1 - совсем неважно, 5 - очень важно):



Таким образом, ТОП-3 важных фактора при выборе украшения (более 50% оценили их на 5/5):

1. Красота
2. Качество (долговечность)
3. Цена

Наши изделия соответствуют данным критериям.

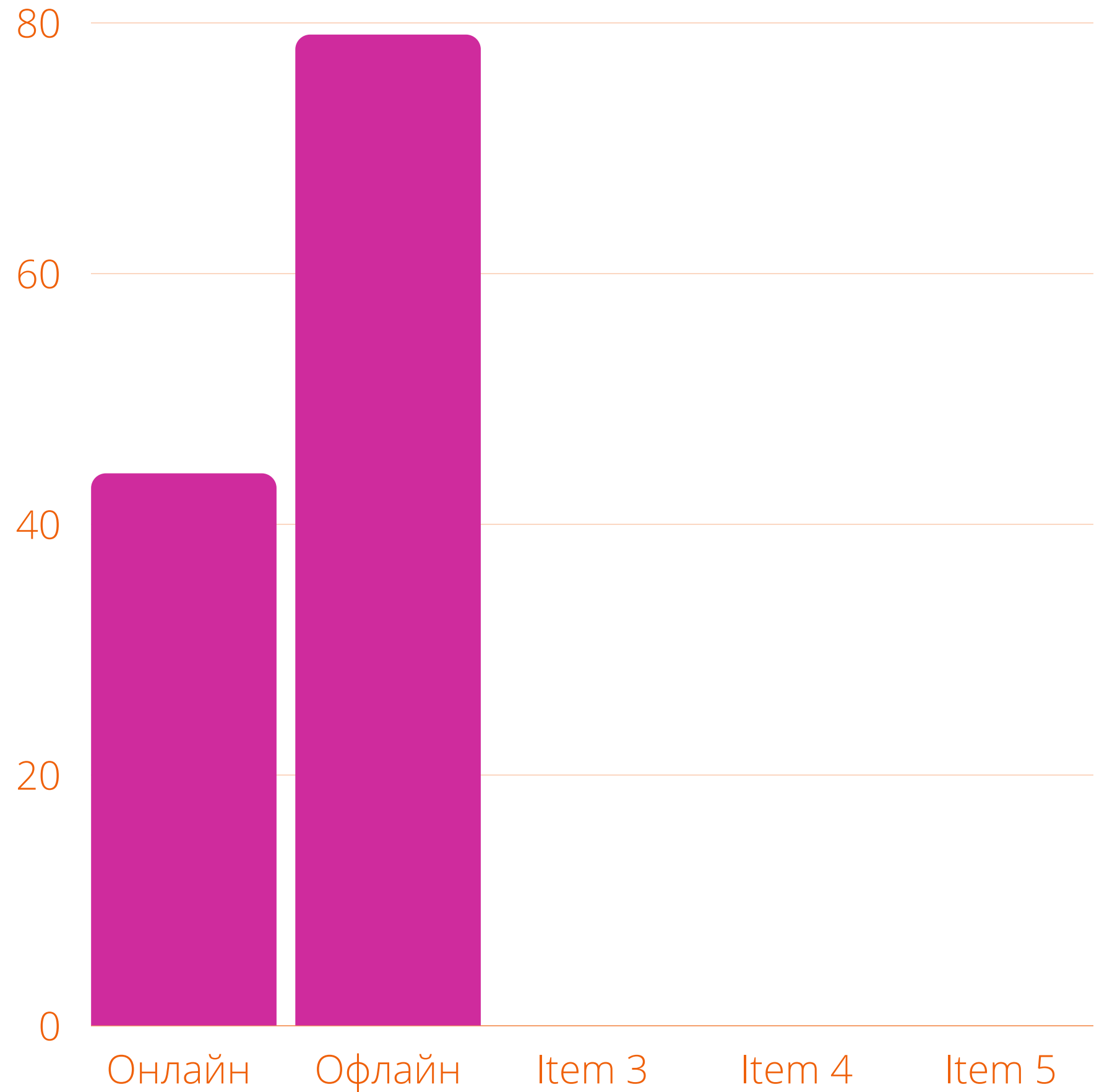
Наименее важные критерии:

1. Известность бренда
2. Индивидуальный заказ
3. Упаковка

Таким образом, мы выяснили, что даже несмотря на то, что наш бренд еще относительно новый, это не влияет на решение клиентов о покупке. Также мы можем попробовать сократить расходы на упаковку, тем самым снизив цену.

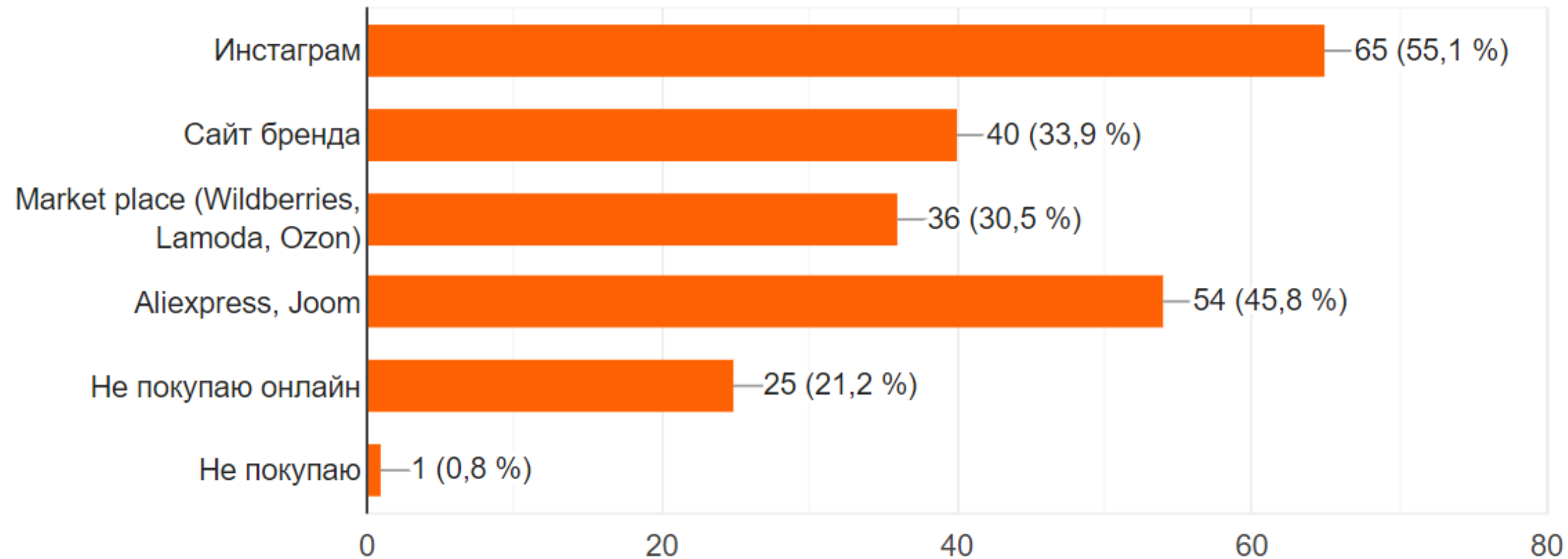
Где чаще покупают

Таким образом, мы установили, что открытие офлайн-магазина будет пользоваться еще большим спросом, чем онлайн.



Если вы совершаете покупку онлайн, то где чаще всего? (выбрать не более трёх вариантов)

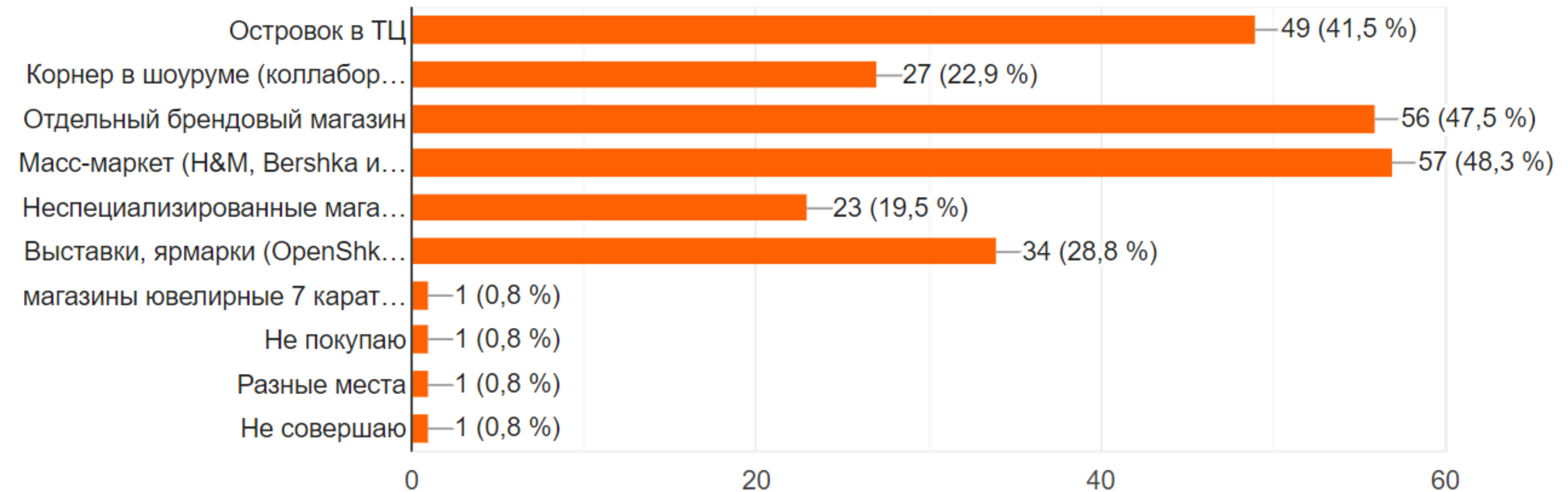
118 ответов



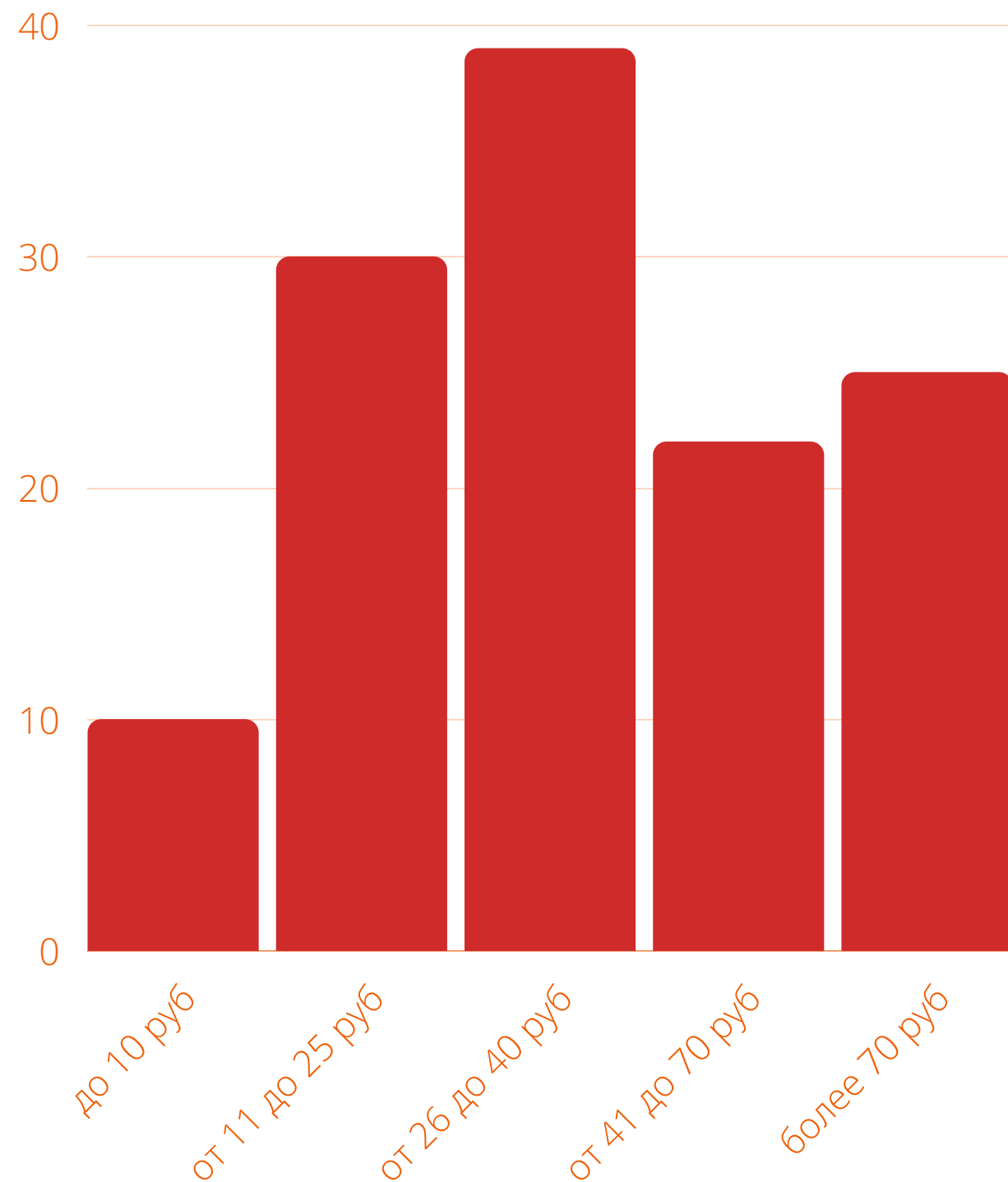
Данный вопрос подтвердил актуальность продаж через Инстаграм аккаунт нашего бренда

Если вы совершаете покупку оффлайн, то где чаще всего? (выбрать не более трёх вариантов)

118 ответов



Благодаря данному вопросу мы выявили наиболее востребованные варианты представления бренда SHEIS в оффлайне.



Средняя стоимость

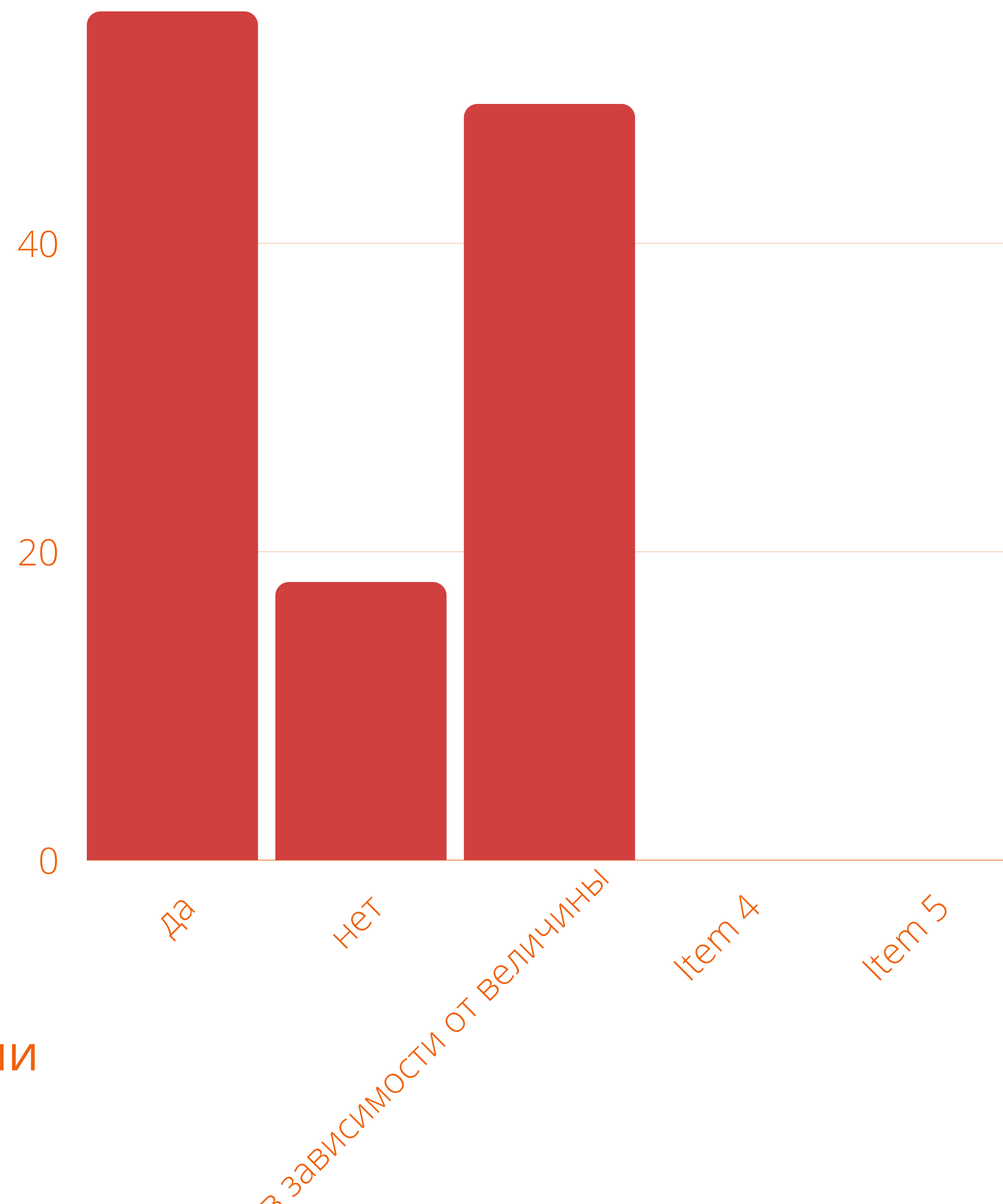
Большая часть респондентов отметили, что готовы потратить на украшение от 11 рублей, что выше стоимости наших изделий.

Исходя из ответов на данный вопрос мы пересмотрим ценовую политику бренда.

Влияние скидки на покупку

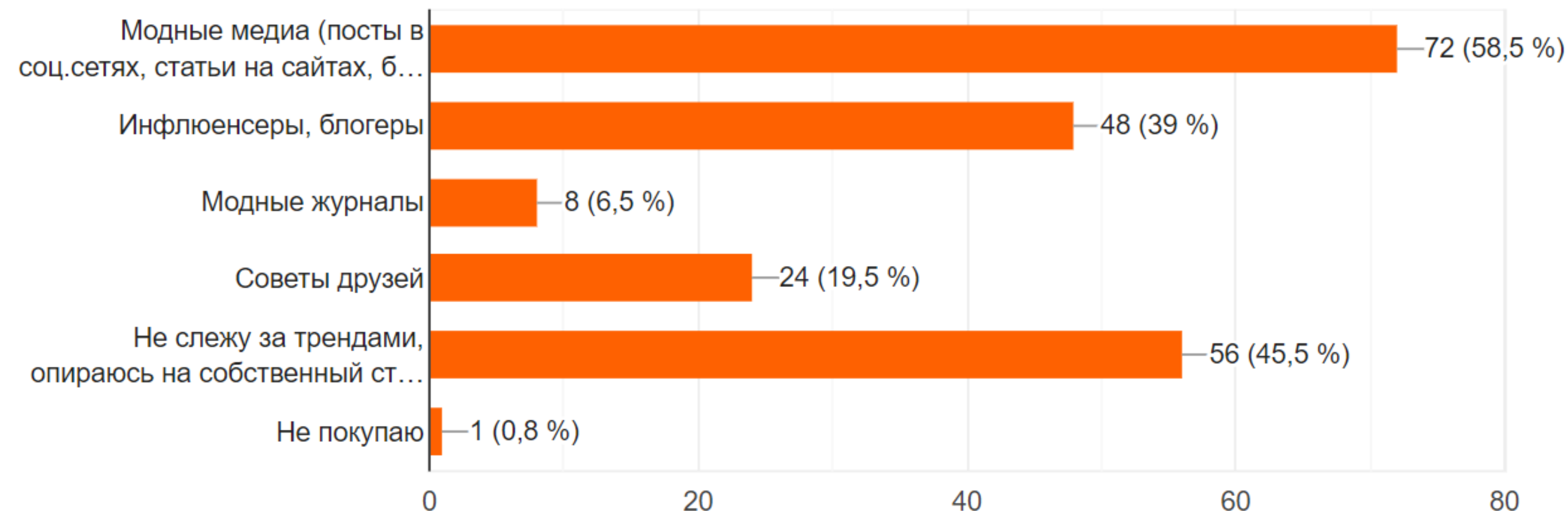
Данный вопрос показал, что большинство охотнее купит изделие, если на него будет скидка.

Особенно актуальна данная информация в связи с такими приближающимися событиями как чёрная пятница, Новый год и т.д.



Откуда вы узнаете о трендах в украшениях?

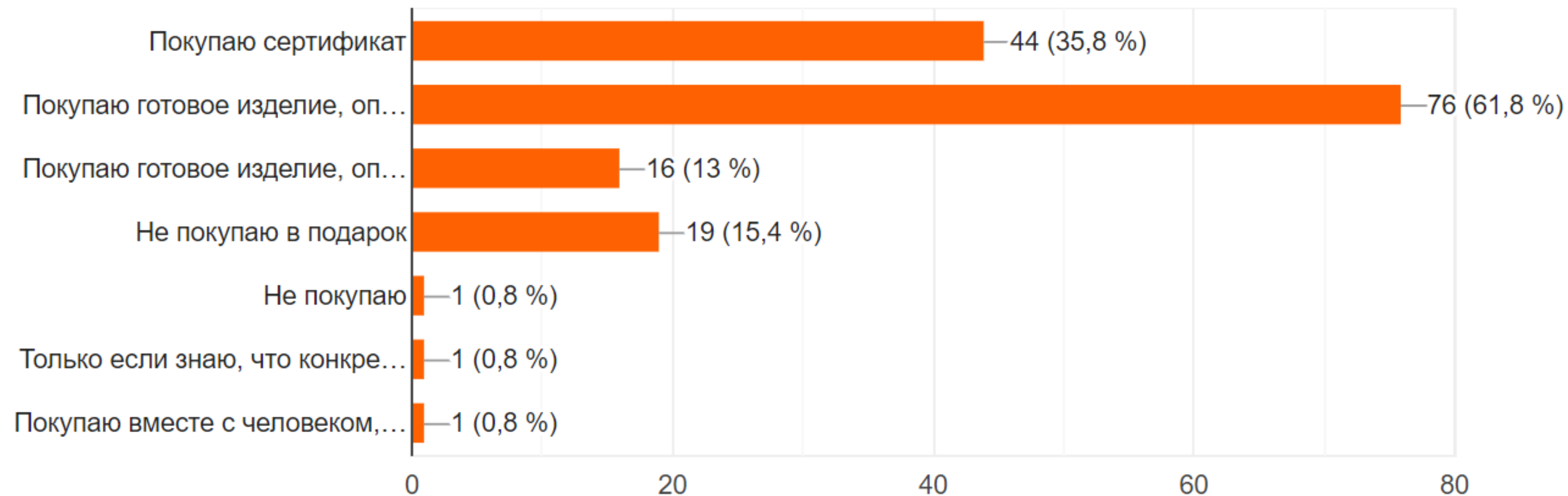
123 ответа



Благодаря этому вопросу мы определили актуальность **ведения блога о модных трендах** в целях влияния на **покупку потенциальных клиентов.**

Покупаете ли вы украшения в подарок?

123 ответа



Несмотря на то, что около 60% покупают в подарок готовые изделия на свой вкус, 35% предпочитают сертификаты.

Это говорит о спросе на данный вид подарка, поэтому бренду SHEIS следует заняться **разработкой фирменных подарочных сертификатов.**

Основные выводы



Таким образом, благодаря опросу в Google форме, мы выяснили отношение респондентов к различным вопросам, влияющих на успешность и **развитие бренда SHEIS.**

Так как мы сами являемся клиентами бренда, мы не стали проводить глубинные интервью и фокус-группы среди нашей ЦА с целью более **подробного изучения** и анализа ответов более широкой и разнообразной **аудитории** и **построения** на их основе различных **маркетинговых стратегий** для нашего бренда.