

## Анализ ответов респондентов (кондитеров)

### 1 Общая статистика

Среди респондентов на вопрос о среднемесечном объеме продаж кондитерской вариант «Менее 50 000 рублей» выбрали 23,1% респондентов, вариант «50 000 – 200 000 рублей» — 34,6%, вариант «200 000 – 500 000 рублей» — 23,1%, вариант «Более 500 000 рублей» — 19,2% (рис. 1).

Какой объем продаж вашей кондитерской в месяц?  
26 ответов

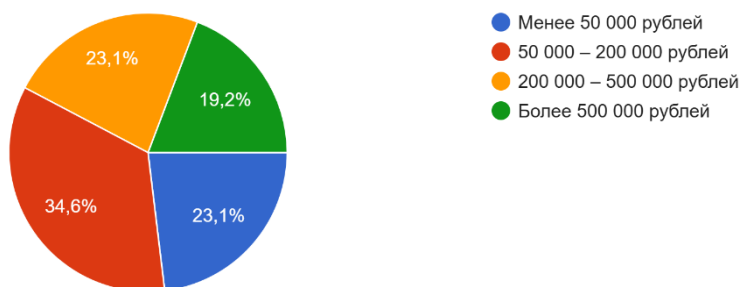


Рисунок 1 - Круговая диаграмма ответов на вопрос о среднемесечном объеме продаж кондитерской

Среди респондентов на вопрос о проценте заказов, поступающих через интернет, вариант «Нет заказов через интернет» выбрали 23,1% респондентов, вариант «Менее 30%» — 23,1%, вариант «30-50%» — 34,6%, вариант «Более 50%» — 19,2% (рис. 2).

Какой процент ваших заказов составляют заказы через интернет?  
26 ответов

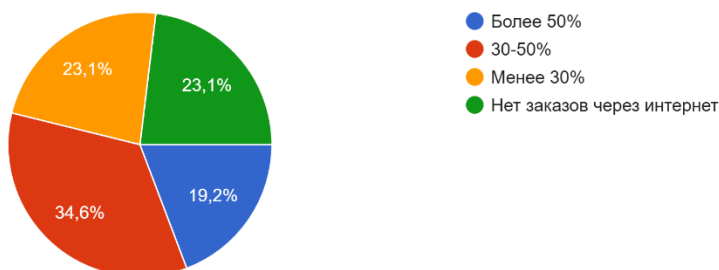


Рисунок 2 - Круговая диаграмма ответов на вопрос о проценте заказов, поступающих через интернет

Среди респондентов на вопрос о наиболее актуальных проблемах при поиске новых клиентов вариант «Трудности в поиске клиентов» выбрали 34,6% респондентов, вариант «Нехватка времени на маркетинг» — 53,8%, вариант «Конкуренция с другими» — 57,7%, вариант «Не использую онлайн-каналы» — 23,1% (рис. 3).

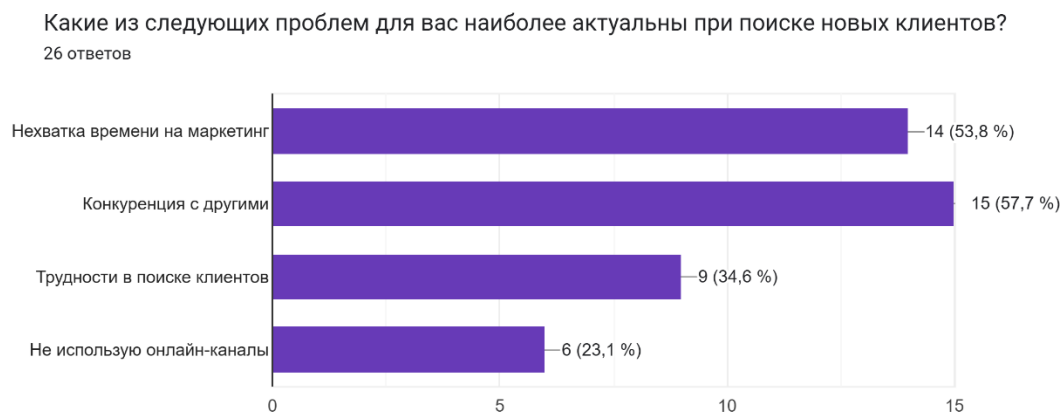


Рисунок 3 - Столбчатая диаграмма ответов на вопрос о наиболее актуальных проблемах при поиске новых клиентов

Среди респондентов на вопрос о готовности использовать новый сервис-агрегатор для привлечения клиентов вариант «Да» выбрали 38,5% респондентов, вариант «Возможно» — 38,5%, вариант «Нет» — 23,1% (рис. 4).

Готовы ли вы использовать новый сервис-агрегатор для привлечения клиентов?  
26 ответов

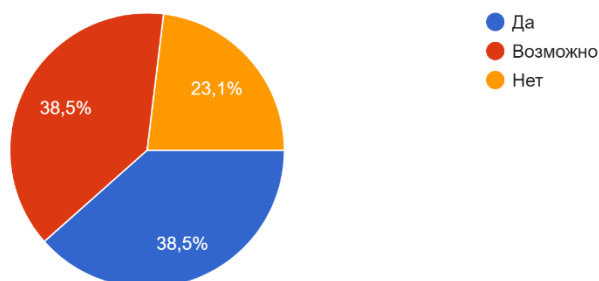


Рисунок 4 - Круговая диаграмма ответов на вопрос о готовности использовать новый сервис-агрегатор для привлечения клиентов

## **2 Анализ целевой аудитории**

### **2.1 Объем продаж и доля онлайн-заказов**

- **Менее 50 000 рублей:** Практически нет онлайн-заказов, большинство не использует интернет-каналы — 83,3%.
- **50 000 – 200 000 рублей:** Распределение заказов через интернет варьируется, но чаще 30-50% — 44,4% респондентов.
- **200 000 – 500 000 рублей:** Большинство имеет 30-50% заказов через интернет (50%), но есть и с низкой долей (менее 30% — 33,3%) или высокой (более 50% — 16,7%).
- **Более 500 000 рублей:** Либо 30-50% (40%), либо более 50% заказов через интернет (40%).

### **2.2 Основные проблемы**

- **"Трудности в поиске клиентов":** Критична для малых кондитерских (до 50 000 рублей) — 83,3%.
- **"Нехватка времени на маркетинг":** Важна для всех, особенно среднего сегмента (50 000 – 500 000 рублей) — 80%.
- **"Конкуренция с другими":** Больше беспокоит кондитерские от 50 000 рублей и выше — 75%.
- **"Не использую онлайн-каналы":** Проблема только у самых маленьких кондитерских — 83,3%.

### **2.3 Готовность использовать агрегатор**

- **До 50 000 рублей:** В большинстве случаев готовы использовать агрегатор — 100%.
- **50 000 – 200 000 рублей:** Много ответов "Возможно", но есть и "Да" — 88,9%.
- **200 000 – 500 000 рублей:** Чаще всего "Да" или "Возможно" — 100%.
- **Более 500 000 рублей:** В основном отказываются от использования агрегатора — 100%.

### **2.4 Выводы**

Кондитерские с оборотом менее 50 000 рублей нуждаются в новых клиентах и плохо работают с онлайн-каналами. Они готовы использовать агрегатор.

Сегмент 50 000 – 500 000 рублей активно использует онлайн-заказы, но испытывает нехватку времени на маркетинг. Они наиболее склонны попробовать агрегатор.

Крупные кондитерские (более 500 000 рублей) уже работают с интернет-заказами и не заинтересованы в агрегаторе, их главная проблема – конкуренция.

### **Примечание**

Опрос проводился среди кондитерских, функционирующих на территории Воронежской области.