



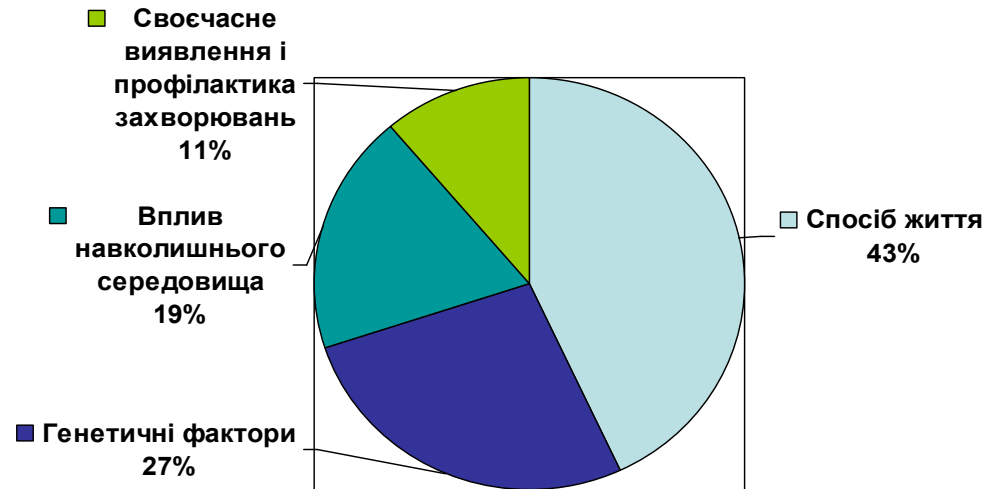
**Комплексний підхід
до споживання органічної продукції,
втілений у мережі магазинів
Natur Boutique (Натур Бутік).
Аналіз попиту і побажань
українських споживачів.
Ціноутворення на органічну продукції.**

Доповідач:

Вікторія Ле Хак, директор мережі магазинів
натуральної і органічної продукції
Natur Boutique(Натур Бутік)

Вступне слово

На стан здоров'я впливають:



- **За даними ВООЗ, на стан здоров'я впливають:**
у 43 відсотка – спосіб життя, 27% генетичні фактори (спадковість), у 19% - вплив навколишнього середовища, і тільки у 11% - своєчасне виявлення і профілактика захворювань.
- **Тобто, найважливішим фактором для збереження здоров'я є саме дотримання здорового способу життя**

Натур Бутік – СТИЛЬ ЗДОРОВОГО ЖИТТЯ



Сучасний погляд на здоровий спосіб життя:

- Здорове харчування натуральними і органічними продуктами
- Натуральне оздоровлення
- Використання натуральних і органічних косметичних засобів
- Цікаве проведення вільного часу – наявність хобі
- Фізична активність
- Турбота про дітей
- Екологічне мислення (турбота про навколишнє середовище, економні енерговитрати)

Це є цільова група споживачів магазину Натур Бутік.

Перший в Україні магазин натуральної* і органічної* продукції Натур Бутік

- ***Натуральний** – продукт, що не містить штучних ароматизаторів, посилювачем смаку, консервантів та барвників.
- ****Органічний** – сертифікований продукт, вирощений без застосування пестицидів, синтетичних добрив, побутових відходів, генетично модифікованих організмів та іонізуючого випромінювання.



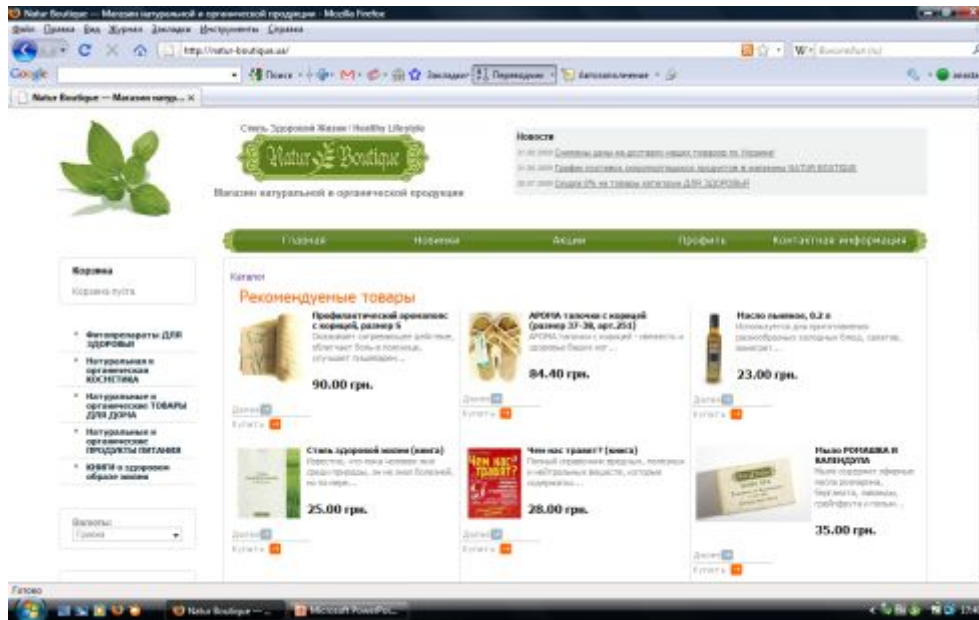
Магазини :

- м.Київ, вул. Кіквідзе, 6 (ст. метро Дружби Народів) т. (044) 285 51 25



- м.Київ, вул. Верхній Вал, 50 (ст. метро Конtrakтова площа) т. (044) 425 25 98





Інтернет-магазин
www.natur-boutique.ua

Веб сайт
www.victoriafito.com



Діяльність Натур Бутіка щодо популяризації органічної продукції

- **1. Проведення роботи з працівниками** Натур Бутік шляхом навчання, бесід, контролю, регулярних зібрань.
- **2. Проведення і участь у семінарах, тренінгах**



Діяльність Натур Бутіка щодо популяризації органічної продукції

- 3. *Участь у виставках*



Діяльність Натур Бутіка щодо популяризації органічної продукції

• 4. Інформування населення

- зовнішня реклама на щитах
- реклама у метро
- у друкованих виданнях
- надання інтерв'ю телебаченню
- випуск власних друкованих видань (газета, дайджести, листівки)
- фігурування у статтях



НАТУР БУТІК
ПЕРШИЙ В УКРАЇНІ МАГАЗИН
НАТУРАЛЬНОЇ ТА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

**Натуральний (NATURAL) - продукт, що не містить штучних ароматизаторів, підсилювачів смаку, консервантів та барвників.*

***Органічний (ORGANIC) - продукт, вирощений без застосування пестицидів, синтетичних добрив, побутових відходів, генетично модифікованих організмів та іонізуючого випромінювання.*

Пориньте в світ здорового способу життя:
вул. Князів, 6 (ст. метро Дружба Народів) т. (044) 285 51 25
вул. Верхній Вал, 50 (ст. метро Конtrakтова площа) т. (044) 425 25 98



www.natur-boutique.ua



ЗЕЛЕНАЯ АПТЕКА

Момордика —
райский плод

«Мал да удал» или
«Семь бед — один ответ»

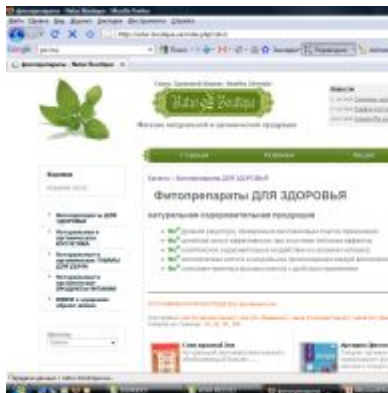
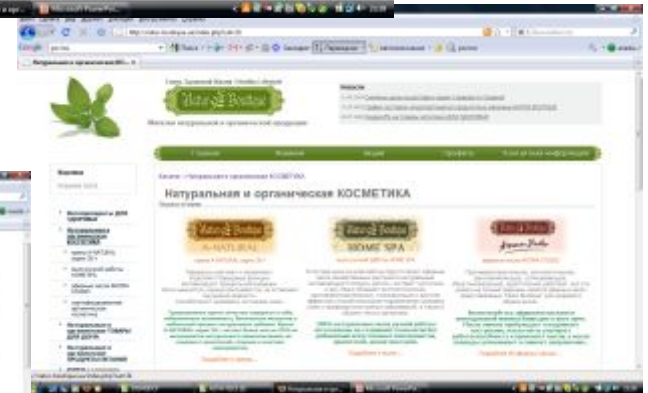
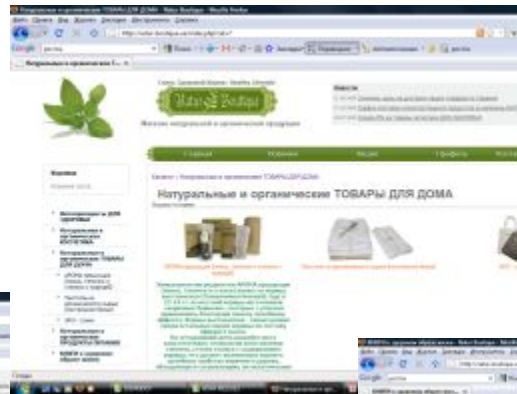
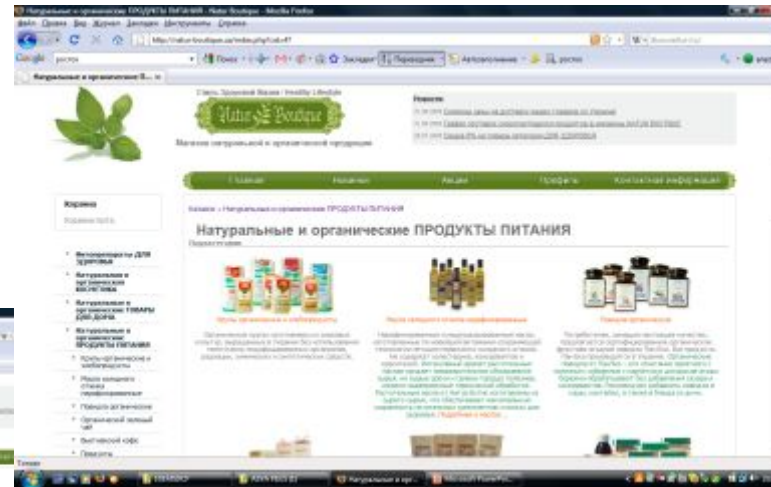
Здоровье легких;
чистота бронхов

Худеть приятно

Современный взгляд на
здоровый образ жизни

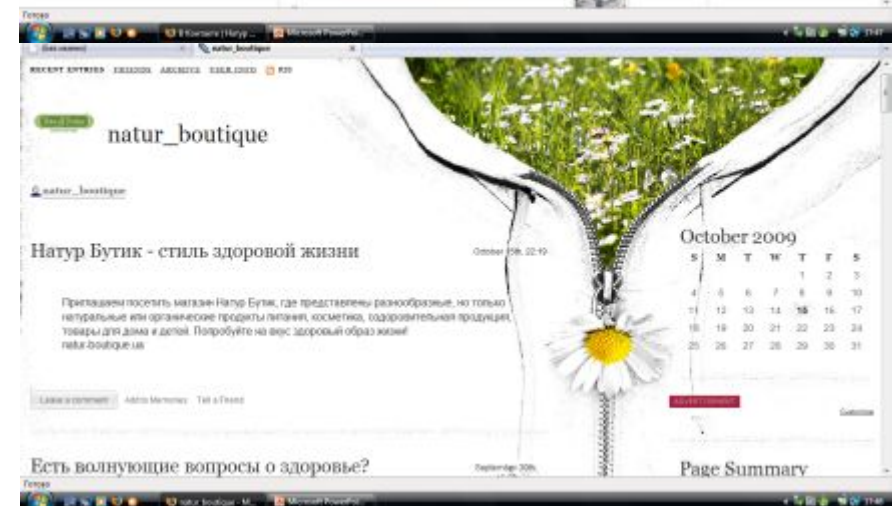
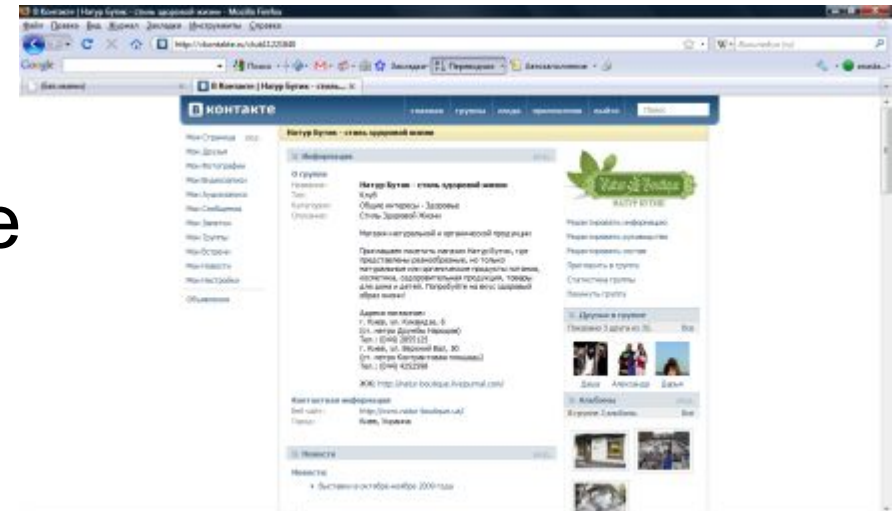
Діяльність Натур Бутіка щодо популяризації органічної продукції

- **6. Інтернет-магазин**
- natur-boutique.ua



Діяльність Натур Бутіка щодо популяризації органічної продукції

- **7. Ведення групи споживачів у соціальних мережах, де повідомляються останні новинки, акції, різноманітні заходи**
- -Вконтакте група «Натур Бутик- стиль здоровой жизни»
- -Живой журнал natur-boutique.livejournal.com



Діяльність Натур Бутіка щодо популяризації органічної продукції

- **8. Динамічність роботи** магазину завдяки календару заходів:
 - -знижки на товари дня
 - -дегустації продуктів харчування
 - -дегустація чаю
 - -безкоштовні консультації валеолога
 - -«маячки», що пояснюють сутність органічного продукту



Діяльність Натур Бутіка щодо популяризації органічної продукції



- **9. Цінова політика**
суворо стежимо за цінами, щоб пропонувати споживачу якісний здоровий продукт за помірну ціну, тому що наша цільова група – це середній клас, що турбується про своє здоров'я і спосіб життя.



Аналіз попиту і побажань українських споживачів

- В магазині органічна продукція користується помірним попитом.
- Можливо, причина цьому є недостатня усвідомленість українського споживача в перевагах органічної продукції і не готовність платити значно більше за здорову натуральну їжу.



Асортимент сертифікованої органічної продукції:

- Зелений чай
- Крупи
- Повидла, сиропи
- Сік
- Мюслі
- Овочі
- Косметика
- Білизна



Аналіз попиту та побажань українських споживачів

Портрет типового споживача Натур Бутік

(згідно анкетуванню, що проводилося у грудні-лютому 2009):

- **Стать:** жіноча 60%, чоловіча 40%
- **Вік:** 25-40
- **Матеріальне положення:**
 - середнє 85%,
 - вище середнього 10%
 - нижче середнього 5%



Побажання українських споживачів

- Українські споживачі бажають органічний аналог практично будь-якому продукту для задоволення повного раціону харчування.



На ринку України в першу чергу не вистачає:

- Овочей
- Фруктів
- Зелені
- Бобових
- М'яса
- Риби



Ціноутворення на органічну продукцію:

Опитування наших клієнтів, в якому приймали участь біля 500 чоловік показало, що

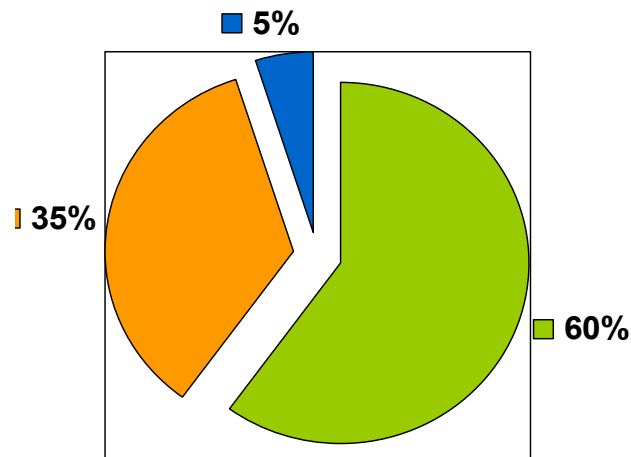
- **60 відсотка** споживачів готові платити за органічний продукт, якщо він на 40% дорожче ніж звичайний

“з легкістю віддам гроші за органічний продукт, якщо він дорожче максимум на 40% ніж звичайний”

- **35%** покупців платили б за органічний продукт, якщо він дорожче за звичайний не більш ніж на 60%

- **5%** віддають гроші за органічний продукт, якщо він дорожчий ніж звичайний більш ніж на 60%

“ціна немає значення”



Споживачі готові платити за органічну продукцію, якщо

- продукт дорожче звичайного щонайбільше на 40%
- продукт дорожче звичайного щонайбільше 60%
- продукт дорожче звичайного більш ніж на 60%

Висновок:



- Мережа магазинів Натур Бутік зі свого боку активно працює над розповсюдженням органічної продукції серед населення України.
- Задача виробників органічної продукції полягає у розширенні асортименту і пропонуванню помірних цін на органічний продукт

Загальними зусиллями
ми здатні покращити своє здоров'я
та здоров'я нації в цілому!

Дякуємо за увагу!

