

# Маркетинговые стратегии производителей мучных кондитерских изделий на российском рынке

<https://marketpublishers.ru/r/M3245DBEAEBRU.html>

Дата: 22.09.2006

Страниц: 51

Цена: 98 010 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: M3245DBEAEBRU

## Описание

### Методы исследования

1. Глубинные интервью с представителями крупных и средних предприятий – участников российского рынка мучных кондитерских изделий, владельцами известных на российском рынке марок. Было проведено более 50 интервью с наиболее известными компаниями.
2. Анализ опубликованных в сети Интернет и средствах массовой информации сведений о брендах на российском рынке мучных кондитерских изделий.

### Аннотация

Данное исследование представляет собой «копилку» опыта в создании и развитии собственных брендов крупнейших российских компаний. В эксклюзивных интервью для компании «Прорыв» ведущие игроки российского рынка мучных кондитерских изделий, такие как United Bakers, «СладКо», «Чипита Интернэйшнл», Кондитерско-булочный комбинат «Черемушки», МБКК «Коломенское», «Русский бисквит», «Хлебный Дом», «Раменский кондитерский комбинат», «Лаком», «Махариши Продактс», «Любимый Край», KelsenBiska и десятки других хорошо известных Вам авторитетных игроков рынка, поделились своими секретами, рассказали об используемых ими стратегиях маркетинга и брендинга. Были проведены интервью с представителями более, чем 50-ти крупнейших предприятий отрасли.

Маркетинговые стратегии крупнейших российских компаний анализируются и классифицируются по специальной технологии, благодаря чему выявляются и не используемые в настоящее время эффективные маркетинговые стратегии.

Итогом исследования является составление матрицы маркетинговых стратегий и стратегий брендинга, которые используют или могут использовать производители мучных кондитерских изделий на российском рынке. Таким образом, любое предприятие, проанализировав содержание настоящего отчета, может выбрать для себя подходящую маркетинговую стратегию или стратегию брендинга, учитывая особенности своего развития, свои ресурсы и особенности ожиданий потребителей мучных кондитерских изделий.

Ошибки, уже сделанные российскими кондитерами в создании брендов, а также причины их успехов и достижений – это именно тот материал, который в наибольшей степени поможет Вам в создании эффективной стратегии для Вашего предприятия. И именно этот материал и представлен в настоящем отчете.

## Содержание

### ВВЕДЕНИЕ

### I. ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИНГА НА РЫНКЕ МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Особенность первая. Высокая конкуренция между товарными группами

Особенность вторая. Высокая потребность покупателей в разнообразии вкусов, форм мучных кондитерских изделий

Особенность третья. Высокая степень импульсивности в выборе продукта и марки мучных кондитерских изделий

Особенность четвертая. Отсутствие четкого позиционирования и понимания своей целевой группы у большинства производителей

Особенность пятая. Создание новых товаров, брендов происходит, как правило, без учета ожиданий конечного потребителя

### II. ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ В ОБЛАСТИ БРЕНДИНГА

### III. МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И СТРАТЕГИИ БРЕНДИНГА

1. «Дифференцируйся или умирай» - поиск и создание новых сегментов рынка.
2. «Акклиматизация» идей продуктов уже существующих в Европе на российском рынке.
3. Концентрация усилий на создании бренда именно в той товарной категории, которую раньше заполняли только немарочные товары.
4. Создание аналога лидирующей марки по низкой цене.
5. Фокусировка на одном сегменте рынка
6. Использование сложившегося имиджа марки на смежных рынках для выхода на рынок мучных кондитерских изделий.
7. Выбор незанятой ценовой или продуктовой ниши.
8. Привлечение внимания покупателя за счет более низкой цены при приемлемом качестве (соотношение цена-качество).
9. Создание широкой известности бренда за счет больших вложений в рекламу.
10. Использование для названия брендов традиционных, давно известных потребителям имен, к которым, естественно, сохранилась лояльность.
11. Привлечение внимания покупателей за счет оригинальных вкусовых добавок.
12. Привлечение внимания потребителей за счет патриотической тематики (в первую очередь, в названиях).

13. Постоянное обновление ассортимента с целью нахождения новых, интересных для потребителя вкусов.
14. Создание «легких» мучных кондитерских изделий «для женщин».
15. Позиционирование на основе ситуации потребления.
16. Бренды уже «исчерпавшие себя» в России можно экспортировать в страны СНГ, где уровень развития рынка и уровень доходов населения, как правило, отстают от России.
17. Акцент на занятии рынка в регионах, а не в Москве, где расходы на «вход» и продвижение товаров в розничных сетях чрезвычайно высоки.
18. Тюменский «Чоко-пай».
19. Позиционирование марки мучных кондитерских изделий на основе поведенческих особенностей, ценностей, мотивов выбора, характерных для целевых групп потребителей.

## Оформление заказа

Product name: Маркетинговые стратегии производителей мучных кондитерских изделий на российском рынке

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/M3245DBEAEBRU.html>

Цена: 98 010 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:  
[info@marketpublishers.ru](mailto:info@marketpublishers.ru)

## Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/M3245DBEAEBRU.html>

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:  
Фамилия:  
Email:  
Компания:  
Адрес:  
Город:  
Zip code:  
Страна:  
Tel:  
Факс:  
Your message:

**\*\*All fields are required**

Customer signature \_\_\_\_\_

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at <https://marketpublishers.com/docs/terms.html>

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970