

# ПАТТЕРНЫ ЭКОНОМИИ

ИССЛЕДОВАНИЕ  
В СИНДИКАТИВНОМ СООБЩЕСТВЕ  
IPSOS в России

НОЯБРЬ, 2019



GAME CHANGERS





# КАК ЭКОНОМИТЬ НА ВСЁМ И НИ В ЧЁМ СЕБЕ НЕ ОТКАЗЫВАТЬ

В фокусе внимания этого исследования: взгляд российского потребителя на экономию, а также теория и практика экономии семейного бюджета.



- 1** Насколько актуальна тема экономии для российского потребителя?
- 2** Какие мотивы стоят за экономией семейного бюджета?
- 3** Как именно экономят?
- 4** Каких результатов достигают?



**В ПОЛНОЙ ВЕРСИИ ОТЧЕТА ВЫ УЗНАЕТЕ: МОЖЕТ ЛИ СТРЕМЛЕНИЕ СЭКОНОМИТЬ ПРИВЕСТИ К УВЕЛИЧЕНИЮ ПОТРЕБЛЕНИЯ**



## **1** ПАТТЕРНЫ ЭКОНОМИИ

- ▶ Что заставляет потребителя экономить?
- ▶ Какие выгоды приносит экономия семейного бюджета?
- ▶ Разовая VS постоянная экономия
- ▶ Правила и лайфхаки потребителя

## **2** КАК ПОНРАВИТЬСЯ ЭКОНОМНОМУ ПОТРЕБИТЕЛЮ?

- ▶ Какие предложения считают выгодными?
- ▶ За что готовы заплатить чуть больше?
- ▶ Когда готовы отказаться от экономии или на что тратят сэкономленное?



**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ ДОСТУПНА ПО ПОДПИСКЕ. СТОИМОСТЬ ОТЧЕТА 60 ТЫС РУБ БЕЗ НДС**





*В данный момент времени моя жена находится в декретном отпуске, так что на нашу семью из 4 человек приходится один полноценный работник. Такой расклад просто обязывает экономить. Итак, экономить лично мне чаще всего приходится перед покупкой крупного товара, перед зарплатой (если накануне затрачены все средства); если вдруг образовался долг (экономим на себе, но стараемся в долгу не жить).  
(м, Москва, 36)*



## РАЦИОНАЛЬНЫЕ

- ▶ Нехватка денег от зарплаты до зарплаты из-за недостаточно высокого уровня дохода
- ▶ Желание не снижать уровень жизни в связи с потерей работы, декретным отпуском и т.п.
- ▶ Необходимость выплачивать кредиты
- ▶ Необходимость откладывать деньги на различные цели или «на черный день»



## ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ

- ▶ Желание позволить себе большее в другой категории, например, отказав себе в бизнес-ланче, купить платье
- ▶ Желание позволить себе премиальные бренды, сэкономив на всем остальном
- ▶ Желание быть «умным потребителем» (“smart shopping”): покупать качественное и актуальное и не переплачивать
- ▶ Опасение потратить последнее, не оставив себе «подушку безопасности»



*Стараюсь экономить всегда. Во-первых, таковы суровые реалии нашей жизни - цены на продукты растут непропорционально повышению зарплаты. А во-вторых, сэкономленные деньги использую для "удовольствий" - путешествия, какие-то совместные семейные походы куда-нибудь. Например, сходить в аквапарк на всю нашу семью или в дельфинарий стоит порядка 7-8 тысяч. Разово выложить такую сумму сложно, а где-то подкопить, где-то сэкономить - и уже не так накладно.  
(ж, Новосибирск, 32)*



**ПРИ КАКИХ УСЛОВИЯХ ПОТРЕБИТЕЛИ БЫ ПРЕКРАТИЛИ ЭКОНОМИТЬ?**  
ВЕРНЫЙ ОТВЕТ – В ПОЛНОЙ ВЕРСИИ



## ЧТО ПОМОГАЕТ СЭКОНОМИТЬ?



### ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Выбор товаров по специальной цене / по акциям
- Сезонные распродажи
- Использование банковских карт с кэшбеком или бонусными программами
- Использование карт лояльности магазинов
- Поиск купонов / промокодов на скидку на сайтах агрегаторов
- Использование специальных приложений для отслеживания низких цен

### ПЛАНИРОВАНИЕ

- Самоограничение: установление лимитов на покупки в категории в месяц или на разовую покупку
- Планирование бюджета по статьям расходов: обязательные платежи, продукты, ЖКХ, сотовая связь и интернет, одежда и т.д.
- Покупки заранее, например, подарков: есть время подумать, выбрать, не поддаваться предпраздничному ажиотажу, распределить расходы на несколько месяцев

### КОНТРОЛЬ И УЧЁТ

- Анализ трат за месяц позволяет обнаружить «слабые места» и лишние траты
- Проверка чеков на кассе – возможность не потратить лишнее в случае ошибки кассира и увидеть самые крупные траты
- Забота о вещах продлевает срок их службы

### КАЧЕСТВО

- Покупка качественных вещей для длительного использования
- Предпочтение проверенным маркам



*Например: в начале осени я хотела дочери купить куртку-пальто, она стоила 6000 рублей, но я не стала покупать и подождала, когда будет распродажа, и купила ту же самую куртку за 2000 рублей - есть ведь разница! (ж, Красноярск, 30)*



*Курицу отдельными частями не покупаю, всегда ждём акцию и покупаем сразу тушек по 10. Дома уже сама их разделяю - филе, крылья, бедра и т.д. А из центральной части, скелета, который не при делах остался, варю суп. В итоге любая часть курицы стоит порядка 100 р., а если покупать отдельными частями, то минимум от 180 начинаются цены. (ж, Новосибирск, 32)*



ЧТО ПОКУПАЮТ НА СЭКОНОМЛЕННЫЕ ДЕНЬГИ - ОТВЕТ В ПОЛНОЙ ВЕРСИИ

## О ПРОЕКТЕ

Синдикативное онлайн-сообщество типичных потребителей, объединяющее 300 человек из разных городов России.



**МЕТОДОЛОГИЯ:** качественное исследование  
**КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ:** 30-40 респондентов

## ТЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЙ В 2019 ГОДУ

- ▶ Бодипозитив
- ▶ Близость к брендам
- ▶ Русские корни в брендах
- ▶ Восприятие маскулинности
- ▶ Поколение Z
- ▶ Маркеры органических продуктов
- ▶ Персональные данные
- ▶ Sharing-экономика
- ▶ Родительство
- ▶ Путешествия
- ▶ Технологические вызовы
- ▶ Паттерны экономии
- ▶ Восприятие вопроса переработки мусора

## ФОРМАТЫ УЧАСТИЯ В ПРОЕКТЕ

### ПОДПИСКА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ

Опция 1 1 отчет	Опция 2 5 отчетов	Опция 3 12 отчетов
60 000 руб.	250 000 руб	600 000 руб

- ▶ MS PowerPoint объемом д1 дискуссия в 3 недели: ~12 тем в 2019
- ▶ В конце каждой 3 недели предоставляется отчет (summary в формате объемом до 15 слайдов)

## Ad hoc ПРОЕКТЫ ПО ЗАПРОСУ

### Области применения:

**Тема по запросу**  
от 160 000 Руб.

**Сроки**  
1 неделя от брифа до отчета

- ▶ Слишком специфический / частный вопрос для отдельного качественного исследования
- ▶ Срочно нужен отклик реальных потребителей!
- ▶ Предварительный этап для другого исследования



## СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ

[Ekaterina.Kotova@ipsos.com](mailto:Ekaterina.Kotova@ipsos.com)

Цены указаны без учета НДС (20%)