[](http://www.google.ru/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0CAcQjRw&url=http://www.tvc.ru/news/show/id/62341/photo_id/118663/slider_photo/118663&ei=mq0SVb3uJYKGywPl5YGABQ&bvm=bv.89184060,d.bGQ&psig=AFQjCNEHWVN7x2-i6S32Vfz-fdyWoajDDw&ust=1427372747686972)

**ПЕТ ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ В КАТЕГОРИЯТА НА ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ СТОКИ ПРЕЗ СЛЕДВАЩИТЕ ПЕТ ГОДИНИ**

**Значението на икономиката в преходния период.**

Според Canadean, в следващите пет години, следващата вълна на икономически преход ще окаже дълбоко въздействие върху потребителските пазари в света. Влиянието на промените в поведението на потребителите и индустриалните стандарти в страни като Мексико, Тайланд и Египет, както и иновациите от тези страни, пренесени в «старите» развити страни, към 2018 г. в световен мащаб ще донесат приходи до 1,66 милиарда долара. Компаниите вече са осъзнали важността от създаването на иновационни центрове в страните с преходна икономика, за да адаптират своите продукти към нуждите на потребителите. Въпреки това, сега и иновациите от страните с преходни икономики също се прехвърлят в развитите страни.

**Перспективи за нови опаковки и вкусове.**

Според Canadean, брандовете обмислят нови пазари в Латинска Америка, Азия и Африка,

като нови области за развитие на иновативни решения за опаковане и интересни нови вкусове. В страните с преходна икономика все още се срещат форми за опаковки, разработени с цел да се поддържа стойността на ниско ниво, ориентирани на европейски потребители, склонни да спестяват. В същото време, потребителите вече са запознати с кулинарните тенденции в света и

са по-склонни да експериментират в търсенето на различни вкусове. Това означава, че ароматите и съставките от Далечния Изток и Африка са много търсени. Колкото повече внимание големите брандове отделят за привличане на потребители в Лагос, Джакарта и Ханой, толкова повече ще отговарят на изискванията на клиентите в Ню Йорк, Лондон, Мадрид и Сидни, желаещи да купят изгодно стока и изпитат нови усещания.

**Ранни последователи – хора с ниски доходи, жени на възраст 45 години и повече.**

Според Canadean, жени на възраст 45 години и повече, от семейства с ниски и средни доходи в градски райони ще бъдат първите последователи на иновативни продукти, предлагани от компаниите, инвестиращи в следващата вълна на преходна икономика. Ниските доходи на много ранни последователи от страните с преходни икономики означава, че производителите трябва да опростяват рецептурата и трябва да се използват такива стратегии, като включване на по-малко количество компоненти за намаляване на разходите или инвестиция в леки опаковки, които в същия момент да са и достатъчно здрави, за да устоят на лошото качество на доставки на веригите.

**Компаниите от сега трябва да започнат да се съсредоточават върху следните преходни икономики.**

Освен оценката на значението за акцентиране към ранни последователи през 2018 г., в доклада си Canadean изследва и вероятността и въздействието на всеки сценарии за развитие на бизнеса. Когато се изследват и трите измерения, един от сценариите се оказва с едно ниво по-високо от останалите: огромно влияние върху потребителските настроения ще окаже следващата вълна на страни с преходна икономика. Възможностите в страните с преходни икономики трябва да се определят сега, в противен случай компаниите ще изостанат от конкурентите си не само по отношение на изход към нови пазари, но и от гледна точка на удовлетворяване на изискванията на настоящите си клиенти.

**Методи за работа.**

С цел да се определят най-добрите възможности на потребителските пазари през следващите няколко години, компанията Canadean е анализирала 14 различни сценарии в три измерения: значението на успешното акцентиране върху ранните последователи във всеки сценарий, вероятността за реализация, както и въздействието, което тя може да има върху бизнеса. За да открие първите клиенти на иновативни продукти, които се появяват в резултат от развитието на всеки сценарий, компания Canadean е проучила потребителските навици на повече от 30 различни групи потребители.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| СЦЕНАРИИ | ПЕТ ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ В КАТЕГОРИЯТА НА ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ СТОКИ ПРЕЗ СЛЕДВАЩИТЕ ПЕТ ГОДИНИ | РЕЗУЛТАТИ ОТ УСПЕШНОТО ОПРЕДЕЛЯНЕ НА РАННИТЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ |
| ЧУДОДЕЙСТВЕНИ СРЕДСТВА | Поява на следваща вълна от «чудодействени средства», предлагащи моментален лечебен ефект, профилактика на заболяванията, корекция на теглото и повишаване на обмяната на веществата. | 1,71 милиарда долара |
| СЛЕДВАЩИ ПРЕХОДНИ ИКОНОМИКИ | В целия свят се появяват нови преходни икономики, превръщат се в места с повишена активност за разработка на нови продукти и иновации. | 1,66 милиарда долара |
| ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ | Обществото предприема срочни мерки за борба със здравословните проблеми, (например затлъстяване) и обществените разходи и личните разходи стават очевидни за потребителите. | 1,03 милиарда долара |
| РАЗШИРЯВАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА ПОКУПКИ | Технологиите продължават да определят начините за пазаруване и типа на продуктите на купувачите. | 838 милиона долара |
| ЗАЛОГ НА ДОВЕРИЕ | Нараства значението на доверието и прозрачността. Когато потребителите престанат да доверяват на големите компании, то преминават към по-малко известни брандове. | 428 милиона долара |

<http://article.unipack.ru>