

Kupovanie značkových produktov

V každej kategórii produktov sa nájde aspoň jedna značka, ktorá ich predáva za cenu vyššiu ako ostatné značky. Niekedy s touto cenovkou príde aj kvalitnejší, krajší alebo lepší produkt. To však nie je vždy pravda.

V dnešnej dobe existujú značky, ktoré predávajú obyčajné produkty za cenu niečo ľkonásobne vyššiu, ako je ich ozajstná hodnota len kvôli jej logu. Ľudia si kupujú produkty kvôli sociálnemu statusu, aby ukázali, že si môžu dovoliť kúpiť produkt, ktorý nie je lepšie ako obyčajný, len viac stojí.

Predpokladám, že ľudia budú viac ochotní priplatiť si na trvácnejšie produkty ako autá, technologické vybavenie alebo oblečenie. Jedlo alebo jednorázové produkty nebudú až také bežné. Myslím, že ľudia majú radi kvalitné veci, ale treba si vedieť vybrať, pri čom sa do nich oplatí investovať a kedy nie.

V tomto dotazníku som sa pokúsil o tejto téme zistiť viac informácií.

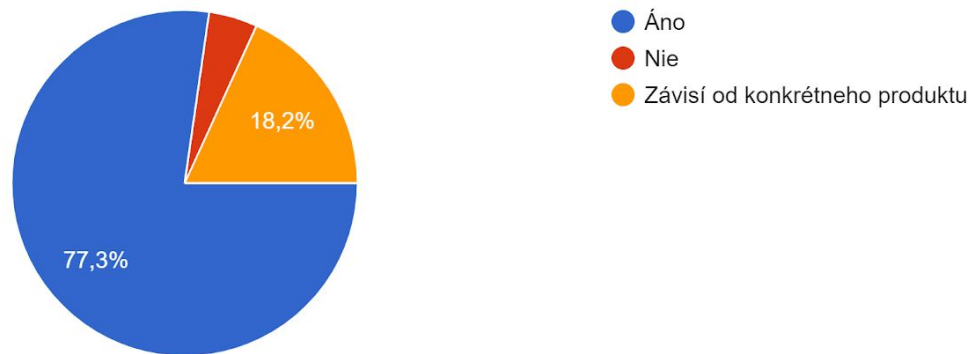
Až 95% respondentov bolo vo vekovej kategórii od 15 do 20 rokov. Z respondentov bolo zhruba 80% mužov a 20% žien. Dokopy bolo 22 respondentov.



Iba trinásť percent respondentov si vôbec nekupuje značkové veci, respektíve tak nerobia radi.

Ste ochotný/á priplatiť si za značkový produkt, ak je kvalitnejší ako obyčajný?

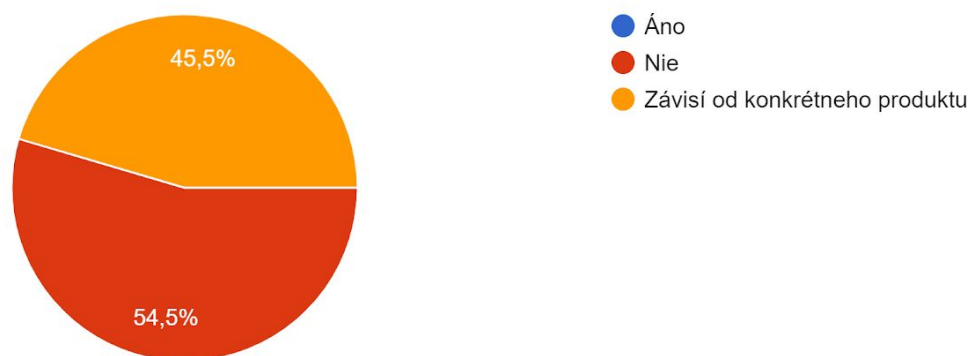
22 odpovedí



Iba 4,5% respondentov by si nekúpilo žiadny drahší produkt, aj keby bol kvalitnejší ako obyčajný.

Ste ochotný/á priplatiť si za značkový produkt, ak je rovnakej kvality ako obyčajný?

22 odpovedí



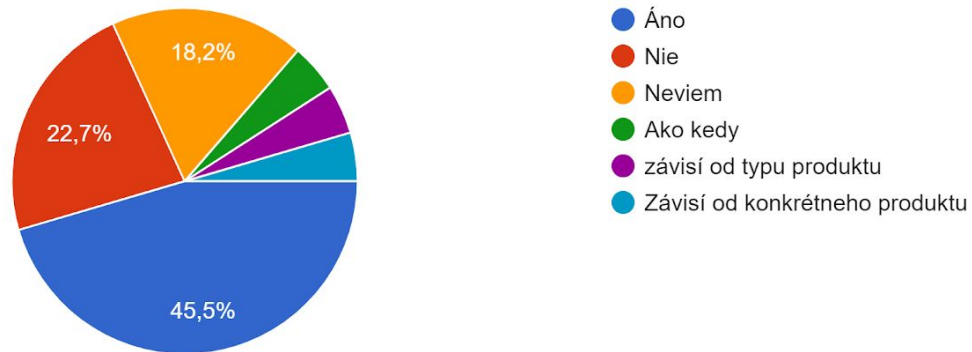
Až 46% respondentov by si kúpilo značkový produkt, aj keby bol rovnakej kvality ako obyčajný.

Na otázku "Za akú kategóriu značkových produktov alebo služieb ste ochotný/á priplatiť?" označilo najviac ľudí odpoveď "elektronika a vybavenie" so 77%, ďalej odpoveď "oblečenie, móda" s 9%. Najmenej ľudí označilo odpovede "topánky" a "služby". 14% označilo odpoveď "nerád priplácam za značku" a jeden respondent zadal odpoveď "všetky spomenuté".

Kupovanie drahých vecí považuje za spôsob vyvyšovania sa len 27% respondentov.

Máte pri kúpe značkového produktu z neho väčšiu radosť alebo sa vám páči viac, ako obyčajný?

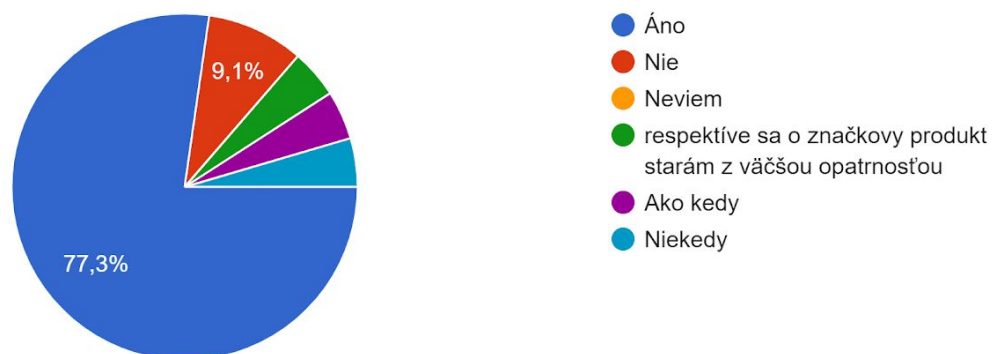
22 odpovedí



Doplňujem, že posledné tri odpovede na zozname mali každá po piatich percentách respondentov.

Máte so značkovými produktmi lepšie skúsenosti ohľadom ich kvality, funkcie alebo výdrže ako s obyčajnými produktmi?

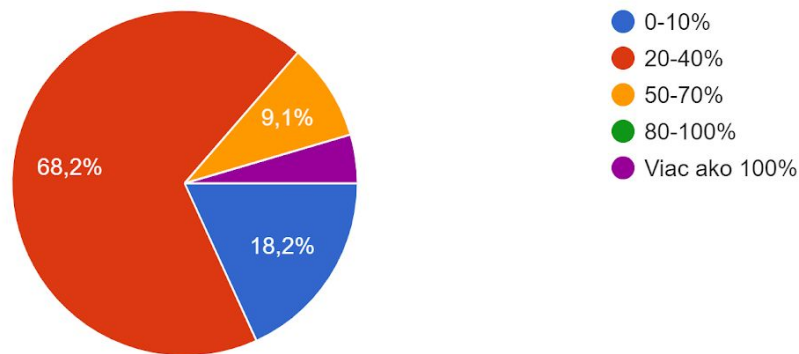
22 odpovedí



Až 77% respondentov má dobré skúsenosti so značkovými produktami. 5% respondentov nepozná pravopis.

Najviac koľko percent z reálnej hodnoty produktu ste ochotný priplatiť za jeho značku?

22 odpovedí



Záver: Väčšina ľudí je ochotná priplatiť si za produkt, ak je objektívne lepší, ako obyčajný. Drahšie produkty si ľudia obľúbia a používajú radšej, ako obyčajné. Prdstava každého človeka o "priplatení si" za produkt je iná, keďže pre niektorých je už 10 percent veľa, iní sú ochotní zaplatiť aj viac ako dvojnásobok reálnej hodnoty produktu.