



Тестирование продукта

Баринов Дмитрий



Что нужно тестировать?

Новый или измененный продукт

Упаковку в целом

Этикетку

Название продукта

Цену на продукт



Как тестировать упаковку?



Является ли упаковка стандартной для определенной группы товаров (продукты питания, напитки и т.д.)

• 1. Функциональные характеристики:

Соответствие упаковки группе товара

Насколько хорошо упаковка защищает продукт, находящийся внутри, от внешней среды

Защищенность продукта

При хранении, транспортировке, использовании потребителем

Удобство упаковки

Описание продукта, его свойств, состава, содержимого

Информация о продукте



Как тестировать упаковку?

2. Имиджевые характеристики упаковки:



Чувства и эмоции (позитивные/негативные), возникающие при целостном восприятии упаковки

Общее эмоционально-визуальное отношение к упаковке



Образ продукта в сознании потребителя как реализация замысла создания нового продукта и его уникальных свойств

Соответствие концепции продукта и концепции его позиционирования



Название, логотип, информация о продукте

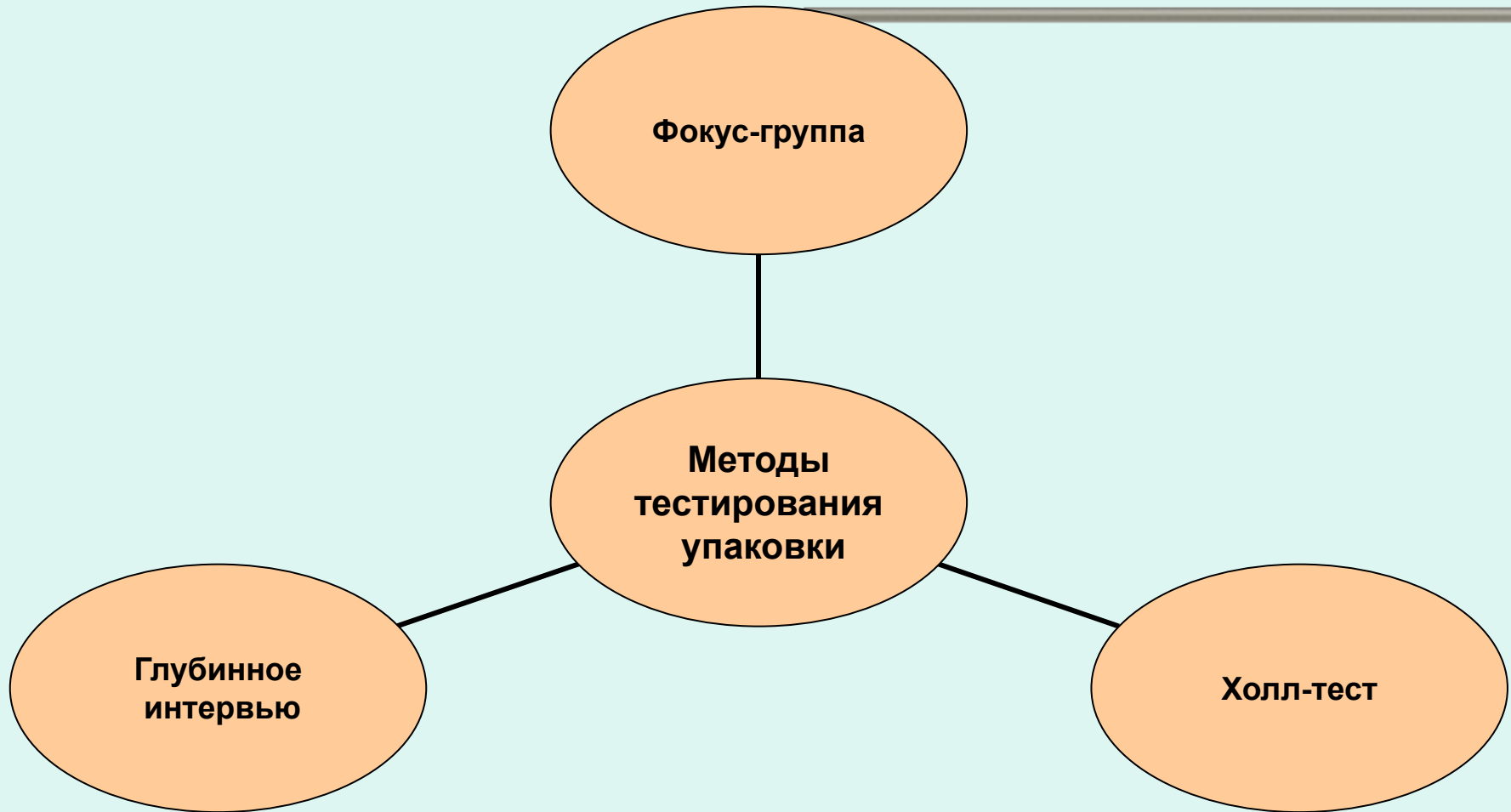
Читабельность текста на упаковке

Как тестировать упаковку?

- 3. Особенности потребительского восприятия упаковки:



Какими методами тестировать упаковку?



Как тестировать этикетку?

Для чего?

Определение оптимального образца продукции определенной категории под определенной торговой маркой

Методы

тестирования:

Фокус - группы,
глубинные интервью.

Тестирование этикетки

Что нужно тестировать?

1. Ожидания и установки целевой аудитории по отношению к цветовым, графическим и семиотическим аспектам этикетки.
2. Эмоциональные и рациональные реакции на различные варианты этикетки.
3. Позитивные и негативные аспекты привлекательности и отторжения этикетки.
4. Особенности восприятия элементов оформления этикетки.
5. Оценка стоимости продукта по этикетки.
6. Принадлежность продукта к определенной товарной категории

Фокус-группа

Фокус-группа

Этапы организации фокус-групп

- разработка сценария фокус-группы;
- определение и отбор участников фокус-группы;
- подготовка помещения и материалов;
- проведение фокус-группы;
- обработка результатов фокус-группы;
- анализ и интерпретация результатов исследования.

Проведение фокус-групп

Фокус-группы проводятся в специально оборудованном помещении в течение 1,5-2 часов по заранее разработанному сценарию. Обычное количество участников составляет 8-12 человек.

Основной принцип

подбора участников группы

- однородность социально-демографических характеристик, а также частота и объем потребления

определенного товара или услуги. Обычно

проводится от 2 до 6 групп.

Фокус-группы проводит

квалифицированный специалист - модератор,

задача которого – умело управлять групповой

дискуссией и получить

информацию характеризующую

истинное отношение участников фокус-группы к обсуждаемому вопросу.

Применяется для проведения качественных маркетинговых исследований. Метод основан на особой форме глубинного интервью, в ходе которого участники фокус-группы под руководством модератора высказывают свои мнения о продукте.

Глубинное интервью

Особенности проведения

глубинного интервью:

1. Глубинное интервью проводится при личной встрече в специальном помещении в отсутствии посторонних лиц, либо по телефону, если это допускается характером маркетингового исследования.
2. Длительность проведения глубинного интервью может продолжаться от 30 минут до 3-4 часов в зависимости от объемов поставленных задач.
3. При глубинном интервью необходима видео или аудиозапись интервью. Запись подвергается обработке, в результате которой исследователь получает текст всего интервью ("транскрипт"). На основе транскрипта пишется аналитический отчет по маркетинговому исследованию.

Глубинное интервью

Глубинное интервью - неформальная личная беседа, проводимая по заранее намеченному плану и предполагающая продолжительные и подробные рассуждения респондентов. Глубинное интервью предполагает получение от респондента детальных, развернутых ответов.

Холл-тест



Холл-тест является специальным методом, применяемым при проведении качественных маркетинговых исследований. Он основан на анкетировании респондентов по поводу уточнения их восприятия товара, услуги, названия, торговой марки, упаковки и пр. Во время проведения холл - тестов респондентам сначала представляется объект тестирования, а затем предлагается заполнить специальную анкету, состоящую из стандартизованных вопросов или ответить устно на вопросы, задаваемые интервьюером.

Применение холл-тестов:
Холл – тесты применяются в случае, когда необходимо с помощью существующих или потенциальных потребителей протестировать новый товар, его упаковку или название в ходе его разработки, сравнить различные варианты товара между собой или с конкурирующими товарами, протестировать рекламное обращение в ходе разработки рекламной кампании. Отличительной особенностью проведения холл - теста является непосредственный контакт респондента с тестируемым объектом (например, проба на вкус).

Какими методами тестировать название?

**Методы
тестирования
названия**

Проводится с целью выявления ассоциативных рядов и построения семантических гнезд

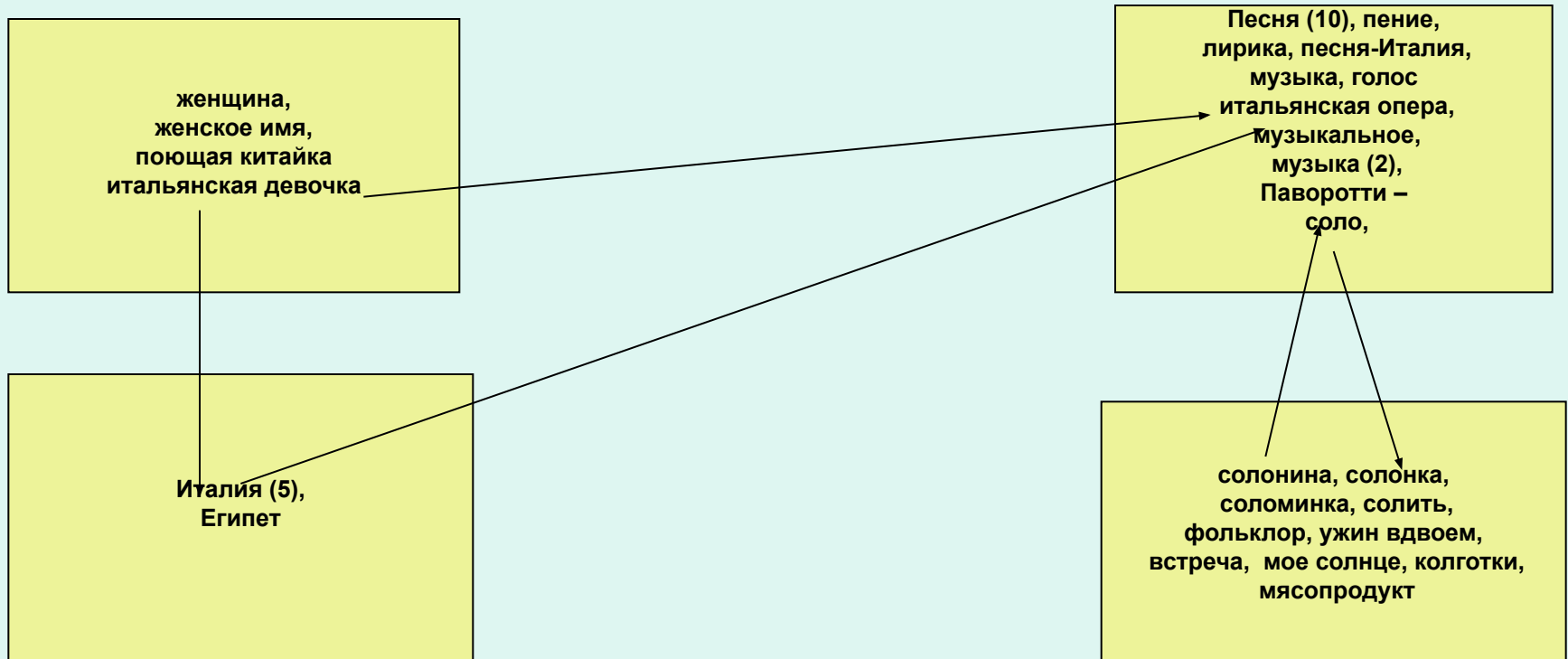
Проводится в целях сравнения двух или более названий

**Ассоциативный
эксперимент**

**Экспресс-
тестинг**

фиксируется первое слово, которое приходит в голову испытуемому при предъявлении названия продукта

Пример построения семантических связей между группами ассоциаций на название вина



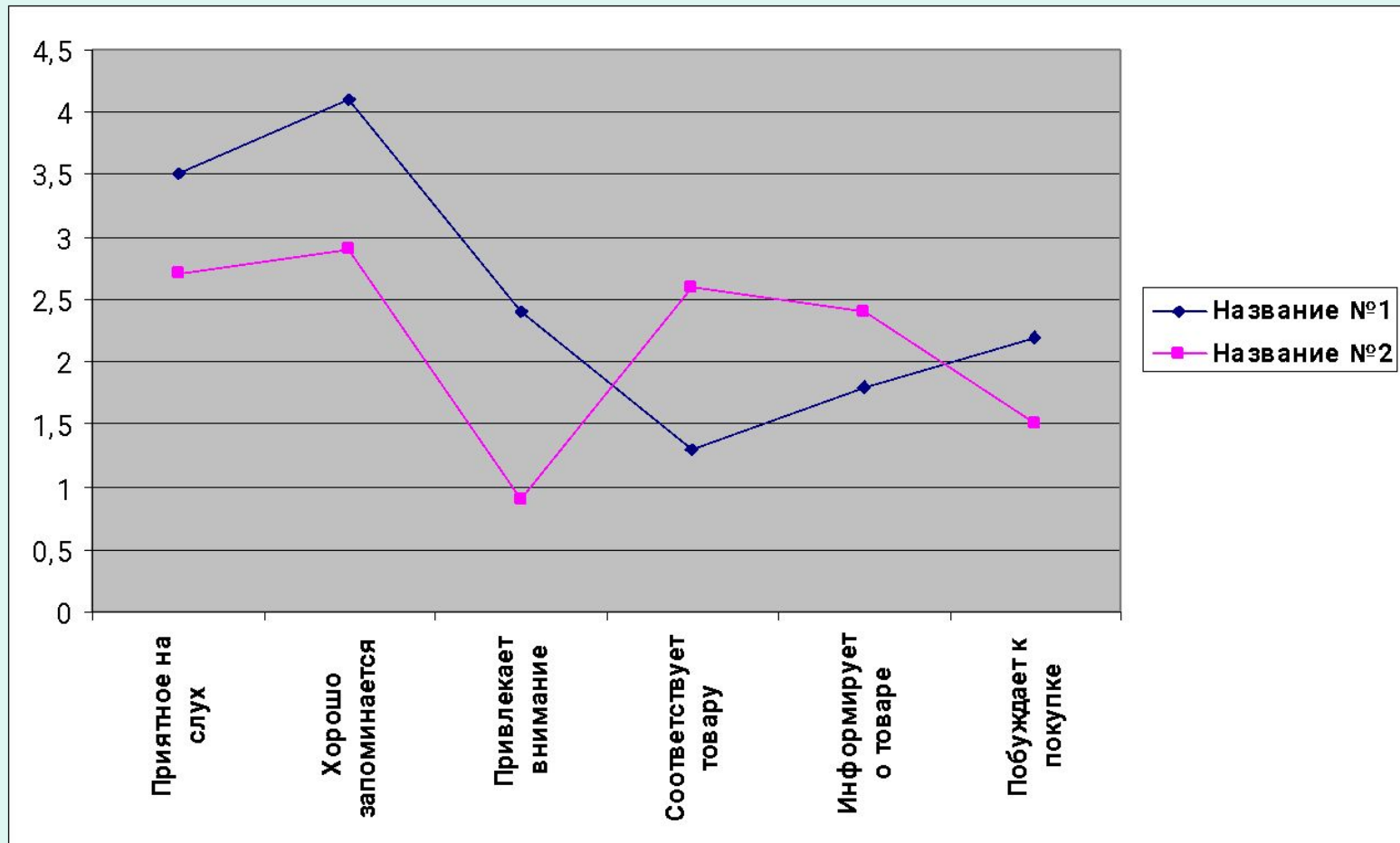
Экспресс - тестинг

По каждой из шкал
вычисляется среднее
значение, в результате чего
появляется возможность
сравнить профили
восприятия названия

<i>Характеристики названия</i> / <i>Название товара</i>	<i>Название товара №1</i>	<i>Название товара №2</i>
Приятное на слух	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Хорошо запоминается	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Привлекает внимание	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Соответствует товару	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Информирует о товаре	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Побуждает к покупке	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5

- Красным цветом отмечены цифры, которые выбирает респондент при оценке каждого из названий

Пример построения профилей восприятия названий продукта



ТЕСТИРОВАНИЕ ЦЕНЫ

Измерение чувствительности к цене.

Респондент самостоятельно называет цену продукта без использования заранее составленной исследователем шкалы. Это позволяет установить различия между ценой, предполагаемой производителем и ценой потребителя.

Целью тестирования цены является определение оптимального интервала цены с учетом ситуации на рынке

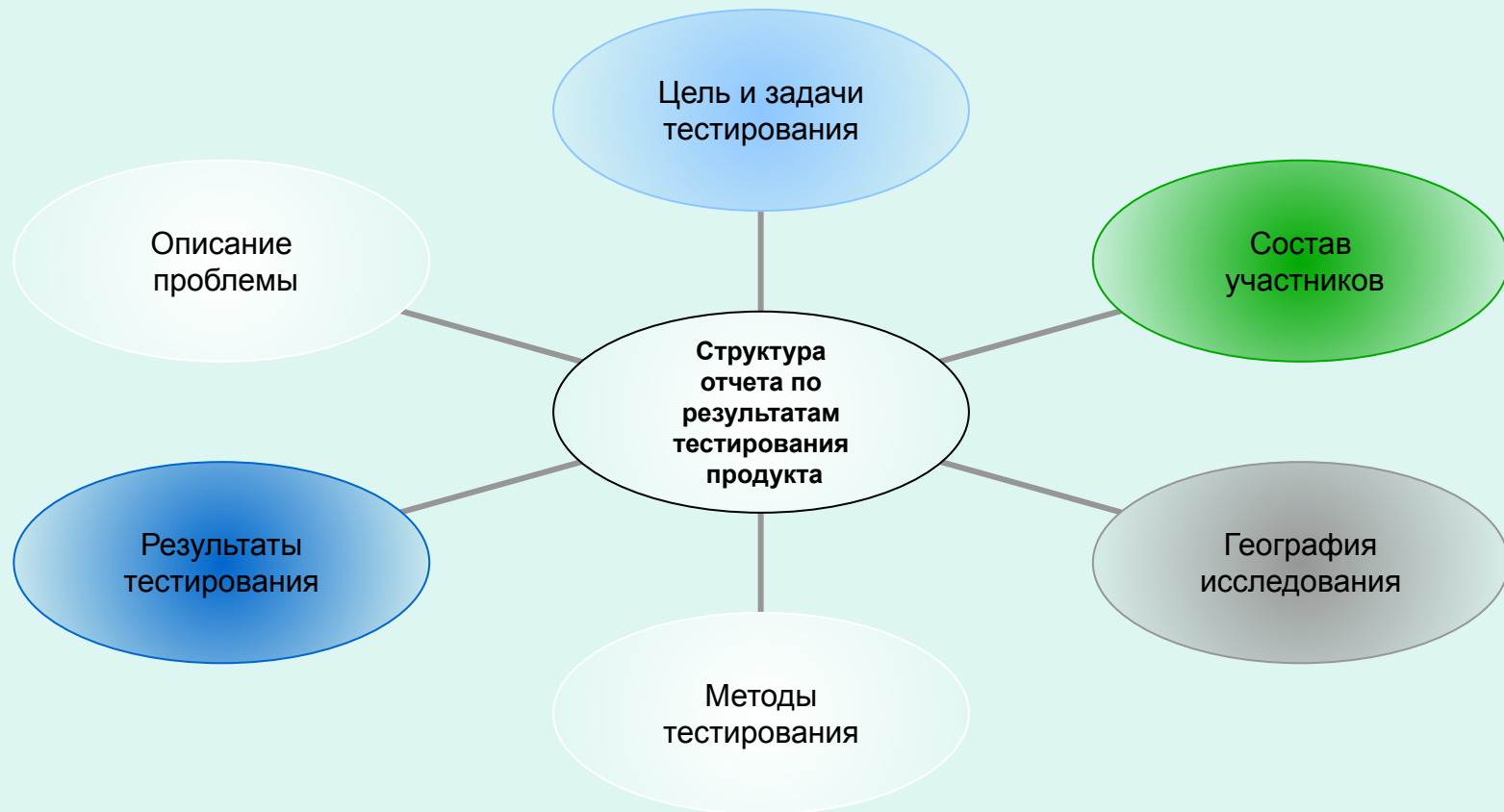
Техника «Лестница цен».

Респондент последовательно оценивает предложенные ему (и расположенные по возрастанию или убыванию) цены на продукт по шкале «Определенно куплю» и «Определенно не куплю».

Измерение вероятности покупки при разных ценовых сценариях.

Техника позволяет исследовать изменение объемов продаж при изменении цены, оптимальную границу снижения цены, поведения торговой марки в случае изменения цен конкурентов, прогноз поведения потребителей.

Как составить отчет по результатам тестирования?



Как составить отчет по результатам тестирования?





Спасибо за внимание!

- Автор шаблона - Дмитрий Баринов.
- Этот документ был подготовлен "РосБизнесКонсалтинг" исключительно в целях информации.
- РосБизнесКонсалтинг не несет ответственность за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в настоящем документе, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации.
- При публикации необходимо ссылаться на РБК. Исследования Рынков <http://research.rbc.ru>