

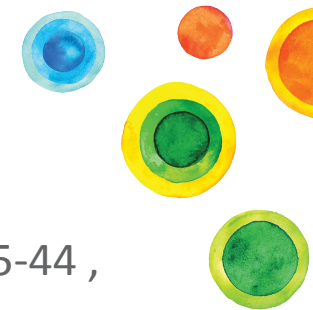


## ЦА Clariti

- Ж/М 18-35 лет, доход В (средний),
- Молодые профессионалы, предприниматели, студенты, ведущие активный образ жизни.
- Следят за трендами, новинками, важна экологичность, sustainability, соотношение цена-качества
- Новые носители, которые ищут оптимальное сочетание цена-качество – **ИДЕАЛЬНЫЕ ЛИНЗЫ ДЛЯ ВХОДА В КАТЕГОРИЮ**
- Текущие носители контактных линз:
  - те, кто носит популярные линзы плановой замены, хотя попробовали 1-дневные МКЛ, но не готовы сильно переплачивать за дополнительный комфорт;
  - носители гидрогелевых 1-дневных МКЛ, которые хотят получить больше комфорта за те же деньги;



# Портрет потребителя



**Соцдем:** Ж – 65%; М – 35%; возраст 25-44 , доход ВС (средний и высокий)

**ГЕО:** преимущественно большие города

**Характеристики:**

- Амбициозные и целеустремленные профессионалы своего дела, часто движимые статусом, интересуются последними технологиями и новинками
- Всегда в движении, заняты в течение всего дня, нет времени на компромиссы

**Текущие носители контактных линз:**

- те, кто носит одни SiHy однодневные МКЛ (премиум и массовый сегменты), но испытывают различный дискомфорт и хотят получить лучший опыт ношения линз;
- Носители гидрогелевых однодневных МКЛ;
- носители плановых МКЛ;