*Приложение №8*

# **Информация от аналитиков**

# Предпроектные материалы

## **Заказчик:**

Заказчик – фирма ООО «Стелс»

\* текст сгенерирован с помощью ChatGPT4.0  
  
**1. анализ материалов и технологий изготовления**  
  
▎Введение  
  
Фен для волос — это бытовое электрическое устройство, предназначенное для сушки и укладки волос. Он работает по принципу нагрева воздуха и его последующего направления на волосы. В этом анализе рассматриваются основные материалы, используемые в производстве фенов, а также технологии их изготовления.  
  
▎1. Материалы  
  
1. Корпус  
  
   • Пластик: Наиболее распространенный материал для корпуса фенов. Используются термостойкие и ударопрочные полимеры, такие как ABS (акрилонитрил-бутадиен-стирол) и PC (поликарбонат). Эти материалы обеспечивают легкость, прочность и устойчивость к высоким температурам.  
  
   • Металл: В некоторых моделях используются металлические элементы (например, решетки или корпуса профессиональных фенов), которые обеспечивают дополнительную прочность и долговечность.  
  
2. Нагревательный элемент  
  
   • Никелево-хромовые сплавы: Часто используются в качестве нагревательных проволок благодаря своей высокой температурной устойчивости и долговечности.  
  
   • Керамика: Некоторые модели используют керамические нагреватели, которые равномерно распределяют тепло и уменьшают риск перегрева.  
  
3. Элементы управления  
  
   • Переключатели и регуляторы: Обычно изготавливаются из пластика или металла, обеспечивая надежность и долговечность.  
  
   • Электронные компоненты: Включают микросхемы, резисторы и конденсаторы, которые могут быть выполнены из различных материалов, включая кремний и другие полупроводники.  
  
4. Сетевой шнур  
  
   • Изготавливается из резины или ПВХ, обеспечивая гибкость и защиту от перегибов. Часто имеет защитные механизмы от перегрева.  
  
5. Фильтры  
  
   • Изготавливаются из металлической сетки или пластика, предназначены для предотвращения попадания волос и пыли в механизм устройства.  
  
▎2. Технологии изготовления  
  
1. Литье под давлением  
  
   • Применяется для производства пластиковых частей корпуса. Это позволяет получать детали сложной формы с высокой точностью и минимальными отходами материала.  
  
2. Экструзия  
  
   • Используется для изготовления сетевых шнуров и других длинных элементов. Позволяет получать изделия с равномерным сечением.  
  
3. Сборка  
  
   • Процесс сборки включает установку нагревательного элемента, переключателей и других компонентов в корпус. Может проводиться вручную или с использованием автоматизированных линий.  
  
4. Тестирование  
  
   • Готовые фены проходят тестирование на безопасность и функциональность. Это включает проверку работы нагревательного элемента, устойчивости к перегреву и правильности работы переключателей.  
  
5. Упаковка  
  
   • Фены упаковываются в картонные коробки или пластиковую упаковку, что обеспечивает защиту во время транспортировки и хранения.  
  
▎Заключение  
  
Анализ материалов и технологий изготовления обычного фена показывает, что для создания этого устройства используются разнообразные современные материалы и методы производства. Это позволяет обеспечить высокое качество, безопасность и долговечность фенов, что делает их незаменимыми в повседневной жизни.

**2. Характеристики сегмента рынка**

1. Общая информация о рынке фенов  
  
Рынок фенов в России демонстрирует стабильный рост, что связано с увеличением спроса на бытовую технику и улучшением жизненного уровня населения. Новосибирск, как один из крупнейших городов Сибири, представляет собой важный сегмент данного рынка.  
  
▎2. Основные характеристиоки сегмента рынка фенов в Новосибирске  
  
1. Объем рынка  
  
   • Рынок фенов в Новосибирске составляет значительную долю от общего объема продаж бытовой техники. По оценкам, объем продаж фенов в городе растет на 5-7% ежегодно.  
  
2. Типы фенов  
  
   • Бытовые фены: Наиболее распостранены среди потребителей. Включают модели с различными функциями (сушка, укладка, ионизация).  
  
   • Профессиональные фены: Используются в салонах красоты и парикмахерских. Отличаются высокой мощностью и дополнительными функциями.  
  
   • Портативные фены: Набирают популярность среди путешественников и студентов.  
  
3. Ценовой сегмент  
  
   • Эконом-класс: Фены стоимостью до 2000 рублей. Обычно имеют базовые функции и меньшую мощность.  
  
   • Средний класс: Модели стоимостью от 2000 до 5000 рублей. Обладают дополнительными функциями, такими как ионизация и несколько режимов работы.  
  
   • Премиум-класс: Фены стоимостью выше 5000 рублей. Часто имеют профессиональные характеристики и дополнительные аксессуары.  
  
4. Основные бренды  
  
   • На рынке представлены как международные, так и российские бренды. К популярным маркам относятся:  
  
     • Philips  
  
     • Braun  
  
     • Panasonic  
  
     • Xiaomi  
  
     • Polaris  
  
     • VITEK  
  
   • Бренды, ориентированные на профессиональный сегмент: Parlux, BaByliss.  
  
5. Каналы сбыта  
  
   • Розничные магазины: Крупные сети бытовой техники (М.Видео, Эльдорадо) и специализированные магазины.  
  
   • Интернет-магазины: Онлайн-платформы (Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет) становятся все более популярными, особенно среди молодежи.  
  
   • Салоны красоты: Прямые закупки профессиональных фенов.  
  
6. Тренды и потребительские предпочтения  
  
   • Увеличение интереса к многофункциональным устройствам (фены с функцией укладки, ионизации).  
  
   • Рост популярности портативных моделей среди молодежи и путешественников.  
  
   • Увеличение внимания к энергоэффективности и экологичности продукции.  
  
7. Конкуренция  
  
   • Конкуренция на рынке фенов в Новосибирске достаточно высокая. Множество брендов предлагают разнообразные модели, что позволяет потребителям выбирать устройства в зависимости от своих потребностей и бюджета.  
  
8. Потребительские предпочтения  
  
   • Потребители в Новосибирске предпочитают фены с хорошими отзывами, функциональностью и соотношением цены и качества. Важными факторами являются мощность устройства, наличие дополнительных функций и дизайн.  
  
▎Заключение  
  
Рынок фенов в Новосибирске характеризуется разнообразием моделей, ценовых категорий и брендов. С учетом роста интереса к качественной бытовой технике, можно ожидать дальнейшее развитие этого сегмента в регионе, что открывает возможности для новых игроков на рынке.

**3. Портрет предполагаемого покупателя**

**/выберете из ЦА/**

**•** Возраст: Основная аудитория — это женщины в возрасте от 18 до 45 лет, но также стоит учитывать мужчин, интересующихся уходом за волосами (например, парикмахеры). **•** Пол: В основном женщины, однако растет интерес со стороны мужчин. **•** Семейное положение: Как одинокие, так и замужние/женатые. Семейные покупатели могут ориентироваться на многофункциональные модели для использования всей семьей.

**•** Уровень дохода: Средний и выше среднего. Предпочтение отдается товарам с хорошим соотношением цена-качество. **•** Образование: Высшее или среднее специальное. Образованные потребители чаще обращают внимание на технические характеристики и отзывы о продукте. **•** Занятость: Работники офисов, студенты, молодые мамы, а также профессионалы в сфере красоты (парикмахеры, стилисты

**•** Стиль жизни: Активные, заботящиеся о своем внешнем виде и здоровье. Часто следят за модными тенденциями и новинками в области ухода за волосами. **•** Ценности: Качество, надежность, функциональность и эстетика. Потребители ценят товары, которые помогают им выглядеть лучше и экономят время. **•** Интересы: Уход за собой, мода, косметика, путешествия. Многие покупатели активно используют социальные сети для поиска вдохновения и информации о продуктах.

**•** Покупательские привычки: Склонны к исследованию перед покупкой — читают отзывы, смотрят видеообзоры, сравнивают цены. Часто принимают решение о покупке на основе рекомендаций друзей или мнений в интернете. **•** Частота покупок: Обычно покупают фены не чаще одного раза в 2-5 лет, но могут обновлять аксессуары (насадки, щетки) чаще. **•** Предпочтения в каналах покупки: Предпочитают как офлайн-магазины (для возможности протестировать товар), так и онлайн-платформы (для удобства и более широкого выбора).