

Особенности товарной категории

- Долгий жизненный цикл → необходимость в растянутой во времени программы построения образа марки, борьба за потенциального потребителя
- Сложность принятия решения (высокая вовлеченность) → необходимость предоставления потенциальному потребителю исчерпывающей, понятной и убедительной информации + проведение адекватной маркетинговой политики
- Важность обслуживания после покупки → необходимость проведения мероприятий по повышению лояльности потребителя
- Высокая рекламная активность → необходимость следить за действиями конкурентов и оперативно реагировать