

Rynek wart 34 mln zł

Kategorie
produktów

Preparaty specjalistyczne, służące do usuwania kamienia i rdzy osadzających się głównie na armaturze łazienkowej i kuchennej, są jednym z najmniejszych segmentów rynku środków czystości i w okresie lipiec 2005-czerwiec 2006 osiągnęły wolumen sprzedaży na poziomie 2 mln kg/l, co przełożyło się na 34 mln zł wartości sprzedaży.

Dane o kategorii

RYNEK W LICZBACH

Udziały wartościowe form produktów
(w proc.)

Środki do usuwania kamienia i rdzy	VII 2004- -VI 2005	VII 2005- -VI 2006
Płyny	52,9	39,5
Żele	19,8	18,4
Spray'e	8,6	23,2
Kremy	6,5	4,6
Proszki	10,4	12,5
Inne	1,9	1,8

Źródło: ACNielsen

GDZIE KUPUJEMY

Lokalizacja sprzedaży – wartościowo (w proc.)

	VII 2004- -VI 2005	VII 2005- -VI 2006
Handel nowoczesny	57,9	56,9
Handel tradycyjny	42,1	43,1

Źródło: ACNielsen

Na polskim rynku dostępnych jest wiele preparatów służących utrzymywaniu czystości w gospodarstwach domowych. Mamy do wyboru zarówno środki uniwersalne, które z powodzeniem można zastosować do czyszczenia dużych i małych powierzchni zarówno w kuchni, jak i w łazience, jak również środki specjalistyczne przeznaczone do ściśle określonych celów. W zależności od przeznaczenia produktu wśród środków specjalistycznych można wyróżnić m.in. środki czystości do toalet, preparaty do czyszczenia kuchni i łazienek, do mycia okien czy też do usuwania kamienia i rdzy.

Preparaty specjalistyczne, służące do usuwania kamienia i rdzy osadzających się głównie na armaturze łazienkowej i kuchennej są jednym z najmniejszych segmentów rynku środków czystości i w okresie lipiec 2005-czerwiec 2006 osiągnęły wolumen sprzedaży na poziomie 2 mln kg/l, co przełożyło się na 34 mln zł wartości sprzedaży (dla porównania wolumen największego segmentu – uniwersalnych środków czystości – kształtował się w tym sa-



mym okresie na poziomie 25 mln kg/l, a wartość – 180 mln zł). Co więcej, segment środków do usuwania kamienia i rdzy stracił na znaczeniu w porównaniu z okresem lipiec 2004-czerwiec 2005, podczas gdy rosła sprzedaż środków uniwersalnych, wśród których coraz częściej pojawiają się produkty o zastosowaniu wszechstronnym, a zatem służących do usuwania wszelkich zabrudzeń, w tym również tłuszczu czy osa-

dów z kamienia i rdzy.

Specjalistyczne odkamieniacze i odrdzewiacze dostępne są w podobnych formach jak środki uniwersalne, mamy więc do wyboru preparaty w płynie, żelu, spray'u, ponadto w formie kremu, proszku czy nawet ściereczek. Najpopularniejszą formą wśród środków do usuwania tych opornych zabrudzeń są wciąż płyny, jednak ich znaczenie w analizowanym okresie w porównaniu do okresu lipiec 2004-czerwiec 2005 wyraź-

nie spadło na korzyść preparatów w spray'u. Wewnątrz omawianego segmentu spray'e były jedyną formą, która odnotowała wzrost sprzedaży zarówno pod względem wolumenowym, jak i wartościowym, podczas gdy sprzedaż pozostałych form odkamieniaczy i odrdzewiaczy zmniejszyła się i w handlu nowoczesnym, i tradycyjnym. Wspomniane preparaty w spray'u odnotowywały natomiast wzrosty sprzedaży we wszystkich kanałach dystrybucji. Niemniej jednak wolumen i wartość całego segmentu preparatów do usuwania kamienia i rdzy spadły, a spadkiem tym sterowały w większym stopniu placówki zaliczane do handlu nowoczesnego (hiper- i supermarkety), które generują blisko 57 proc. sprzedaży tego segmentu.

Ewa Babis,
Client Executive