

Marketing data

1 минута назад

4 ярких зоны роста для мощного газона и садового оборудования



Перспективы на мировом рынке газонов и садового оборудования стоимостью 23 миллиарда долларов хорошие. После прохладных результатов в течение последнего десятилетия - сдерживаемых глобальным финансовым кризисом и вялым восстановлением - к 2023 году ожидается здоровый ежегодный рост, причем особенно ожидаются высокие темпы роста для газонокосилок (самый большой сегмент) и бензопил (самый быстрорастущий).

Сильная глобальная экономика - не единственная причина улучшения перспектив отрасли. А такие конфликты, как американо-китайская торговая война, могут в конечном итоге подорвать ключевые рынки, если они будут продолжаться. В новом исследовании Freedonia Group, посвященном Global Power для газонов и садового оборудования, анализируются основные тенденции, влияющие на рынки на глобальном, региональном и национальном уровнях. Следующее - четыре особенно многообещающих области роста, чтобы наблюдать.

1. На зрелых рынках зрелая демография использует более профессиональных ландшафтных дизайнеров

Стоимость продажи мощного газона и садового оборудования во многом зависит от конечного пользователя. Например:

- Коммерческие конечные пользователи, такие как профессиональные ландшафтные дизайнеры, обычно используют более дорогостоящие продукты, которые прослужат дольше и сделают рабочие места более эффективными.
- Конечные пользователи, работающие в домашних условиях, часто более чувствительны к цене и используют приобретаемое ими оборудование менее интенсивно, что приводит к снижению продаж.

В то время как продажи жилья более сконцентрированы в США и Западной Европе - которые вместе составляют большую часть мирового спроса на газонную и садовую технику в мире - использование профессиональных ландшафтных дизайнеров на этих рынках растет. Частично это связано со старением домовладельцев, которые все в меньшей или меньшей степени способны или желают выполнять обслуживание ландшафта, но достаточно богаты, чтобы предоставлять профессиональные услуги.

2. IoT Неме поглощение

На зрелых рынках, таких как США и Германия, также наблюдается рост проникновения дорогостоящей бытовой газонной и садовой техники, такой как роботизированные

газонокосилки, которые могут быть интегрированы в существующую экосистему умного дома пользователей. Поскольку тенденции наружного проживания продолжают приносить больше внутреннего комфорта снаружи - подумайте об интеллектуальном освещении, водных элементах и нагревательных элементах - использование интеллектуального оборудования для технического обслуживания, которое может содержать лужайки и садовые участки в чистоте при минимальном участии пользователей, также возрастет.

У умных газонов и садовых роботов есть способы, позволяющие говорить технологически, прежде чем они смогут закрепиться на более крупном рынке, и потенциальные эффекты будут неоднозначными. Например:

- Чем больше роботизированных косилок будет продано конечным пользователям в жилом секторе, тем меньше будет контрактов, которые могут рассчитывать профессиональные земледельцы, что может привести к росту продаж в жилом сегменте за счет коммерческого сегмента.
 - Тем не менее, коммерческие конечные пользователи также будут инвестировать в газонов и садовых роботов, поскольку технологические достижения делают эти продукты более жизнеспособными в нежилых помещениях, что также повышает коммерческую рыночную стоимость.
3. Электрооборудование более высокой стоимости увеличивает долю рынка на гораздо большем сегменте с приводом от двигателя

Ожидается, что к 2023 году газонное и садовое оборудование с батарейным питанием будет увеличивать долю спроса за счет значительно более крупного сегмента с приводом от двигателя благодаря технологическим инновациям, улучшающим производительность этих продуктов, а также снижающим цены:

- Улучшения в мощности и времени работы расширят сферу применения оборудования с питанием от батарей, что позволит увеличить проникновение на коммерческие рынки.
 - Падение цен на батареи сделает эти продукты более конкурентоспособными как в жилом, так и в коммерческом сегментах.
 - Продажи также будут увеличены за счет роста проникновения роботов-косилок, которые обычно работают от батарей.
4. Растущие доходы и развивающиеся отрасли открывают новые возможности для спроса на развивающихся рынках

На развивающихся рынках, таких как Центральная и Южная Америка и Азиатско-Тихоокеанский регион, коммерческие конечные пользователи обеспечивают основную часть спроса на газон и садовое оборудование по ряду причин:

- Жилые газоны, как правило, встречаются редко в этих районах с низким уровнем дохода, иногда в засушливых районах, которые могут не содержать много растительности, и, следовательно, деятельность по уходу за газоном минимальна.
- Поскольку потребность в техническом обслуживании на дорогах является универсальной, возможности продажи нежилых помещений существуют даже в странах с минимальной культурой ухода за газонами.
- Надежная лесная промышленность на небольших рынках, таких как Бразилия и Китай, создает постоянные, но ограниченные возможности для продажи оборудования, такого как бензопилы.

Ожидается, что в будущем рост доходов и расширение туризма во многих странах с низким уровнем дохода в этих регионах окажут положительное влияние на продажи газонов и

садового оборудования. Например, растущая популярность гольф-курортов на развивающихся рынках, таких как Коста-Рика, Мексика, Индонезия и Таиланд, приведет к увеличению спроса на более ценное оборудование коммерческого класса, такое как газонокосилки.

Ссылка на статью: [4 ярких зоны роста для мощного газона и садового оборудования](#)