



Świece zapachowe marki Yankee Candle

Justyna Putz, Natalia Warchoł, Jakub Zieliński, Karolina Ziemińska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, rok akadem. 2022/2023
gr. dziekańska ZZMRN2-2312ZO



Spis treści

1. Historia świec i ich zastosowanie
2. Analiza marketingowa
3. Segmenty konsumentów
4. Raport - Scented Candles Market
5. Cykl życia produktu
6. Polityki asortymentowe
7. Historia marki Yankee Candle
8. Konkurencja marki i jej charakterystyka
9. Wersje produktów marki Yankee Candle
10. Marka Yankee Candle i jej sub-marki
11. Dystrybucja świec Yankee Candle
12. Działania marketingowe
13. Public Relations
14. Tożsamość marki
15. Świeca jako produkt - co dalej? Szanse i zagrożenia
16. Yankee Candle - perspektywy
17. Bibliografia

Historia świec i ich zastosowanie na przestrzeni wieków



Historia świec i ich zastosowanie



ŚWIECE Z SITOWIA, TZW. RUSHLIGHTS

Szacuje się, że tego typu świece pojawiły się około 3000 p.n.e. Stosowane były przez Egipcjan do oświetlania pomieszczeń czy drogi, a także do obrzędów religijnych. Świece takie nie posiadały knota. Świece te składały się z drewnianego patyka zanurzonego w zwierzęcym tłuszczu.



ŚWIECE TRADYCYJNE RZYMIAN

Stworzenie świec bardziej zbliżonych do znanych nam obecnie przypisuje się Rzymianom. Tworzone były poprzez zanurzenie zrolowanego papirusu w rozpuszczonym łoju lub pszczelim wosku. Stosowano je również do oświetlania pomieszczeń lub drogi oraz do obrzędów religijnych.

Historia świec i ich zastosowanie



ŚWIECE W ŚREDNIOWIECZU

Powszechnie stosowano świece zrobione z łoju, z czasem jednak zaczęto stosować **wosk pszczeli**. Dzięki takiej zmianie świece paliły się równo, nie wytwarzały też dymu i sadzy. Stosowano je w podobnych celach jak we wcześniejszym okresie, choć początkowo ich cena była dosyć wysoka.



ŚWIECE W OKRESIE NOWOŻYTNYM

W tym okresie przez pewien czas próbowano **tworzyć świece z woskownicy**, jednak proces ten był bardzo mozolny przez co świece te nie trafiły na długo do **powszechnego użytku**. Przełom nastąpił, gdy do produkcji świec, obok wosku pszczelego, zaczęto wykorzystywać **spermacet**, który pozyskuje się z głowy kaszalota. Jest on o wiele twardszy i podobnie jak wosk pszczeli **nie wydziela nieprzyjemnego zapachu**.

Historia świec i ich zastosowanie



ŚWIECE Z XIX WIEKU

Okres ten przypada na czas rewolucji przemysłowej. W latach 20-tych XIX wieku stworzono **wosk stearynowy**, który jest **trwały, twardy i spala się w czysty sposób**. Na rozwój świec i zwiększenie jej popularności miało wielki wpływ **opracowanie maszyny**, która pozwalała na ciągłą produkcję formowanych świec.



W latach 50-tych XIX wieku zaczęto w produkcji świec stosować także **parafinę**, dzięki czemu wytwarzane świece mogły być **jeszcze tańsze** i przez to stosowane jeszcze powszechniej. Przełomowym momentem dla zastosowania świec było **wynalezienie żarówki** i zarejestrowanie patentu na nią w 1879 roku. Od tego czasu zastosowanie świec w użytku codziennym będzie się stopniowo zmniejszało.

Historia świec i ich zastosowanie



ŚWIECE W XX I XXI WIEKU

Po pierwszej wojnie światowej świece zaczęły być używane już bardziej w charakterze dekoracyjnym niż jako podstawowe źródło światła. Dzięki takiej zmianie charakteru świec coraz większego znaczenia nabierały ich kolory i kształty, gdyż miały, poza swoją podstawową funkcją, tworzyć przyjazną i ciepłą atmosferę. To także doprowadziło do odkrywania kolejnych typów wosków np. wosku sojowego, a także do stworzenia świec zapachowych.



Wraz ze wzrostem świadomości konsumentów zaczęto także zwracać uwagę na ochronę środowiska i w efekcie tego powstawać zaczęły świece naturalne wytwarzane np. wosku kokosowego czy palmowego. Poza charakterem dekoracyjnym świece obecnie nadal używane są do obrzędów religijnych.



Rodzaje świec

- ZAPACHOWE / BEZZAPACHOWE
- KNOT BAWELNIANY / KNOT DREWNIANY
- CZAS PALENIA
- RODZAJ WYPEŁNIENIA
Parafina / Wosk pszczeły / Wosk sojowy / Wosk palmowy / Wosk kokosowy / Żel
- MATERIAŁ OPAKOWANIA
- PRZEZNACZENIE
Ozdobne / Do masażu / Pływające / Sakralne

Analiza marketingowa

- 1) Rdzeń produktu
- 2) Produkt rzeczywisty
- 3) Produkt oczekiwany
- 4) Produkt poszerzony
- 5) Produkt potencjalny



RDZEŃ PRODUKTU

podstawowa korzyść/potrzeba

- oświetlenie
- nastrój, względy estetyczne
- obrzędy religijne
- ogrzewanie



PRODUKT RZECZYWISTY

to, co znajduje się w standardowym wyposażeniu produktu,
najczęściej konieczne do jego użytkowania

- wosk
- knot
- kolor
- cena
- wymiary
- kształt



PRODUKT OCZEKIWANY

oczekiwania nabywcy wobec
zakupionego produktu



- długość palenia się
świecy
- wielkość produktu
- zapach
- rodzaj wydzielanej
substancji
- materiał ekologiczny

PRODUKT POSZERZONY

to, co przewyższa podstawowe
oczekiwania klienta,
czyli dodatkowe funkcje

- opakowanie
- rodzaj wosku
- ilość knotów i ich rodzaj
- możliwość uzupełnienia
wkładów/dolania wosku





PRODUKT POTENCJALNY

wszystkie ulepszenia, jakie
można wprowadzić do danego
produktu

- akcesoria np. świeczniki,
zawieszki zapachowe,
kominki, nożyczki do knotów
- zestawy prezentowe

PRZYKŁADOWE SEGMENTY KONSUMENTÓW

- klienci indywidualni
- właściciele pensjonatów i lokali gastronomicznych
- właściciele salonów typu SPA/gabinetów kosmetycznych

KLIENCI INDYWIDUALNI


Konsumenci nabywający dobra, towary na własne potrzeby (dla siebie, do domu), należą do nich głównie kobiety, jednak klientem indywidualnym może być tak naprawdę każdy.

WŁAŚCICIELE PENSJONATÓW I LOKALI GASTRONOMICZNYCH

To konsumenci, którzy wybierają produkt ze względu na walory estetyczne i wizualne, pasujące do estetyki obiektu, pozwalające uzyskać efekt przytulnego, domowego zacisza, a także pozwalające utrzymać elegancki i romantyczny wystrój podczas posiłku w restauracji.

WŁAŚCICIELE SALONÓW TYPU SPA/GABINETÓW KOSMETYCZNYCH

To konsumenci, którzy nabywają produkt, by stworzyć relaksujący klimat w salonie/gabinecie. W takich miejscach zazwyczaj chcemy odpocząć i zrelaksować się. Dodatkowo świecie bardzo często używane są do różnych zabiegów, np. do masażu.



RAPORT SCENTED CANDLES MARKET 2021

56%

ŚWIATOWEGO RYNKU ŚWIEC
ZAPACHOWYCH STANOWIĄ ŚWIECE
ZAPACHOWE W SŁOIKACH

3,3

O TYLE PUNKTÓW PROCENTOWYCH
ROCZNIE BĘDZIE ROSŁA WARTOŚĆ
ŚWIATOWEGO RYNKU ŚWIEC
ZAPACHOWYCH

543,6 mln USD

WARTOŚĆ ŚWIATOWEGO RYNKU W
2020



Cykl życia produktu Faza dojrzałości rynkowej

- PRODUKT ZAPISAŁ SIĘ W ŚWIADOMOŚCI KONSUMENTÓW
- GŁÓWNIEMIE KONKURENCJA CENOWA
- PRODUCENT PRZEDŁUŻA FAZĘ DOJRZAŁOŚCI
reagując na współczesne trendy, sezonowość oraz implementując odpowiednie polityki asortymentowe

Polityki asortymentowe

POSZERZENIE ASORTYMENTU

Nowe grupy produktowe

- Dyfuzory
- Mgiełki zapachowe
- Zestawy prezentowe
- Akcesoria do palenia świec
- Kalendarze adwentowe

POGŁĘBIENIE ASORTYMENTU

Nowe rodzaje produktu -
głównie sezonowo, dostępne
przez około 4 miesiące

Nowy zapach świec z okazji
świąt Bożego Narodzenia

Historia marki Yankee Candle





WSZYSTKO ZACZĘŁO SIĘ OD JEDNEJ ŚWIECZKI

W 1969 roku w zachodnim Massachusetts 16-letni chłopiec Michael Kittrege tworzy świecę dla matki na prezent z woskowych kredek, knota z innej świeczki, a wszystko to stworzone w kartonie po mleku. Wszystko zostało uzupełnione zapachem. Matka nigdy nie otrzymała jednak tej świecy - chłopiec sprzedał ją za dwa dolary, a dla matki zrobił kolejną. Tak z czasem powstała "fabryka" w garażu, a następnie świece zdobywały kolejnych zwolenników dzięki marketingowi szeptanemu. Wg danych z 2019 roku firma ma ponad 500 sklepów w samym USA oraz ponad 160 zapachów świec.

Konkurencja Yankee Candle na rynku światowym



Najpopularniejsze marki produkujące świece zapachowe:

- Otherland
- Diptyque
- Nest New York
- Harlem Candle Co

Diptyque



założona w 1961 roku w Paryżu, początkowo producent tapet



producent perfum od 1968 roku



w ofercie posiada świece, perfumy, wody toaletowe, kosmetyki pielęgnacyjne, akcesoria do wnętrza



dostępna w Polsce - online i stacjonarnie od listopada 2022 roku

Otherland



najmłodsza z firm w zestawieniu - założona w USA w 2018 roku



zakład produkcyjny znajduje się w USA



w ofercie posiada jedynie świece



niedostępna w Polsce



Nest New York



założona w 1992 roku w Nowym Jorku



oprócz świeczek w ofercie znajdują się dyfuzory i kosmetyki pielęgnacyjne



zaangażowana w akcje charytatywne



niedostępna w Polsce



Harlem Candle Co



założona w 2004 roku w Nowym Jorku



oprócz świeczek w ofercie znajdują się
dyfuzory, perfumy, kosmetyki pielęgnacyjne
i kubki



marka postrzegana jako luksusowa



niedostępna w Polsce



KONKURENCJA

- można ją znaleźć w prawie każdym sklepie,
- produkt ogólnodostępny,
- wielu konsumentów decyduje się na zakup świeczek kierując się głównie ceną, zapachem, a marka pozostaje sprawą drugorzędną,
- DIY - tworzenie własnych świec jako hobby, rozwój małych przedsiębiorstw.

ŚWIECE YANKEE

Mają wyrazisty zapach oraz niezaprzeczalne wartości dekoracyjne. Ich opakowanie nadaje się do ponownego użytku po wykorzystaniu podstawowego zastosowania.



Wersje produktu marki Yankee Candle

- Świece duże
- Świece średnie
- Świece małe
- Świece Elipsa
- Świece mini
- Woski
- Świece Votive
- Świece Tealight
- Świece Outdoor
- Woski Scenterpiece
- Zestawy prezentowe
- Opakowania



ŚWIECE DUŻE

- 2 knoty bawełniane
- Waga: 0,56 kg
- Czas palenia: do 100 h
- Wysokość: 15 cm
- Szerokość: 10 cm
- Cena: 129 zł



ŚWIECE DUŻE (TUMBLER)

- 2 knoty bawełniane
- Waga: 0,56 kg
- Czas palenia: do 90 h
- Wysokość: 15,5 cm
- Szerokość: 9,4 cm
- Cena: 129 zł



ŚWIECE ŚREDNIE (TUMBLER)

- 5 knotów bawełnianych
- Waga: 0,34 kg
- Czas palenia: do 28 h
- Wysokość: 6,5 cm
- Szerokość: 15 cm
- Cena: 136 zł



ŚWIECE ŚREDNIE

- 5 knotów bawełnianych
- Waga: 0,36 kg
- Czas palenia: do 50 h
- Wysokość: 12 cm
- Szerokość: 9 cm
- Cena: 109 zł



ŚWIECE MAŁE (TUMBLER)

- 1 knot bawełniany
- Waga: 0,12 kg
- Czas palenia: do 30 h
- Wysokość: 7 cm
- Szerokość: 8 cm
- Cena: 46 zł



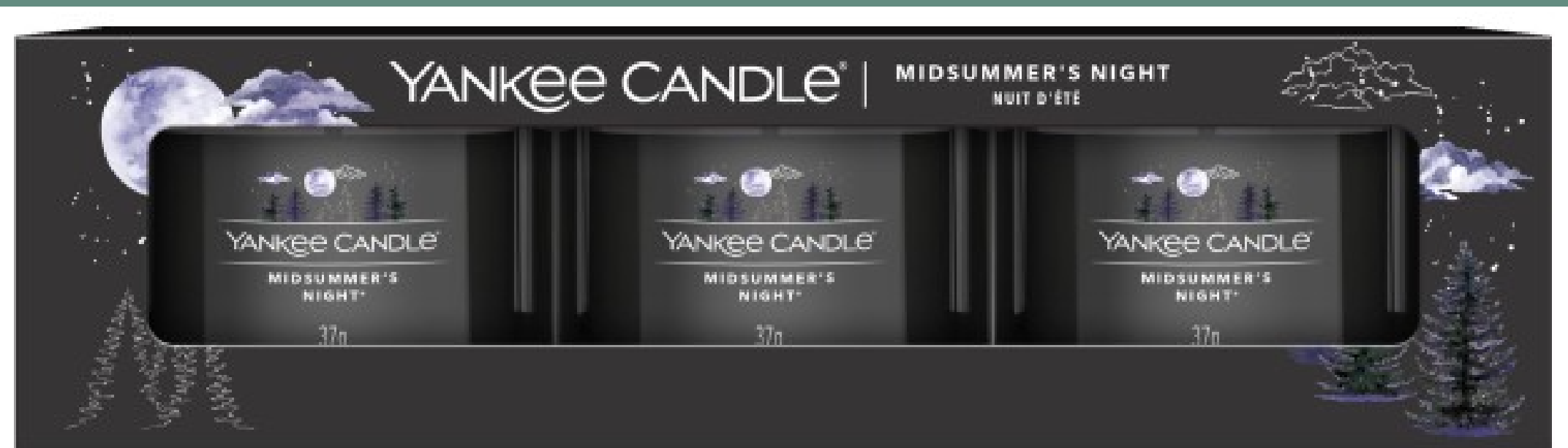
ŚWIECE ELIPSA

- knot drewniany
- Waga: 0,45kg
- Czas palenia: 30 - 40 h
- Wysokość: 9 cm
- Szerokość: 12 cm
- Cena: 164 zł



ŚWIECE MINI

- 1 knot bawełniany
- Waga 37g/szt.
- Czas palenia: do 10 h (1szt.)
- Wysokość: 4,5 cm
- Szerokość: 17,5 cm
- Cena: 15,90 zł/1szt. 44 zł/3szt



WOSKI

- Do umieszczania w kominku Yankee Candle
- Waga 22g
- Czas palenia: do 8 h
- Wysokość: 1,5 cm
- Szerokość: 5,6 cm
- Cena: 11 zł



ŚWIECE VOTIVE

- W założeniu mają służyć jako testery
- 1 knot bawełniany
- Waga 49g
- Czas palenia: do 15 h
- Wysokość: 5 cm
- Szerokość: 4,5 cm
- Cena: 13 zł



ŚWIECE TEALIGHT

- 1 knot
- Waga 9,8g/szt
- Czas palenia: 4-6 h (1szt.)
- Wysokość: 6 cm
- Szerokość: 8,5 cm
- Cena: 39 zł



WOSKI SCENTERPIECE

- Wymagają specjalnego kominka elektrycznego
- Waga 61g
- Czas palenia: do 24 h
- Wysokość: 3,5 cm
- Szerokość: 8,5 cm
- Cena: 34 zł





Świece dostępne na stronie Yankee Candle są produktem z segmentu premium

Asortyment:

- Yankee Candle
- Millefiori
- WoodWick

W swojej ofercie mają również odświeżacze powietrza do samochodów



YANKEE CANDLE

marka główna: światowy lider w produkcji świec i innych produktów zapachowych w sektorze premium.

MILLEFIORI

marka siostrzana YC: wiodąca marka w segmencie wysokiej jakości produktów zapachowych do wnętrz.

W ofercie dostępnych jest 50 różnych zapachów i ponad 120 produktów. Siedziba firmy mieści się w Mediolanie.

WOODWICK

marka siostrzana YC: amerykańska firma, która specjalizuje się w produkcji świec zapachowych z naturalnym drewnianym knotem.

Yankee Candle - Dystrybucja



Firma nie posiada dedykowanych salonów sprzedaży w Polsce



Produkty można zakupić na oficjalnej stronie internetowej



Świece dostępne są również w popularnych sklepach. Są to na przykład Rossmann, Notino, Douglas, Empik i... Lidl!

Yankee Candle - Dystrybucja



Działania marketingowe



firma posiada bardzo dużą różnorodność produktów do wyboru, nie tylko świece, ale także np. zapachy do domu, o bardzo różnych aromatach i kolorach, i kreuje je jako produkty premium



dostępna na stronie opcja nazwana "zostań klientem premium" (po wydaniu 1500 zł w sklepie możemy korzystać z 15% zniżki) stwarza poczucie, że produkt jest luksusowy, a taki konsument wyjątkowy

Działania marketingowe



kreowanie produktu na bardzo wydajny o niezwykłym zapachu, który można wybrać z dziesiątek propozycji



na stronie znajduje się także darmowa baza wiedzy związana z oferowanymi produktami np. artykuł pt.: "Jak dobrze wypalać świece"



strona Yankee Cande wydaje się przyjazna pod kątem UX (user experience) - np. posiada menu, które łatwo pozwala odnaleźć produkty oraz przejrzyste, rozbudowane filtrowanie

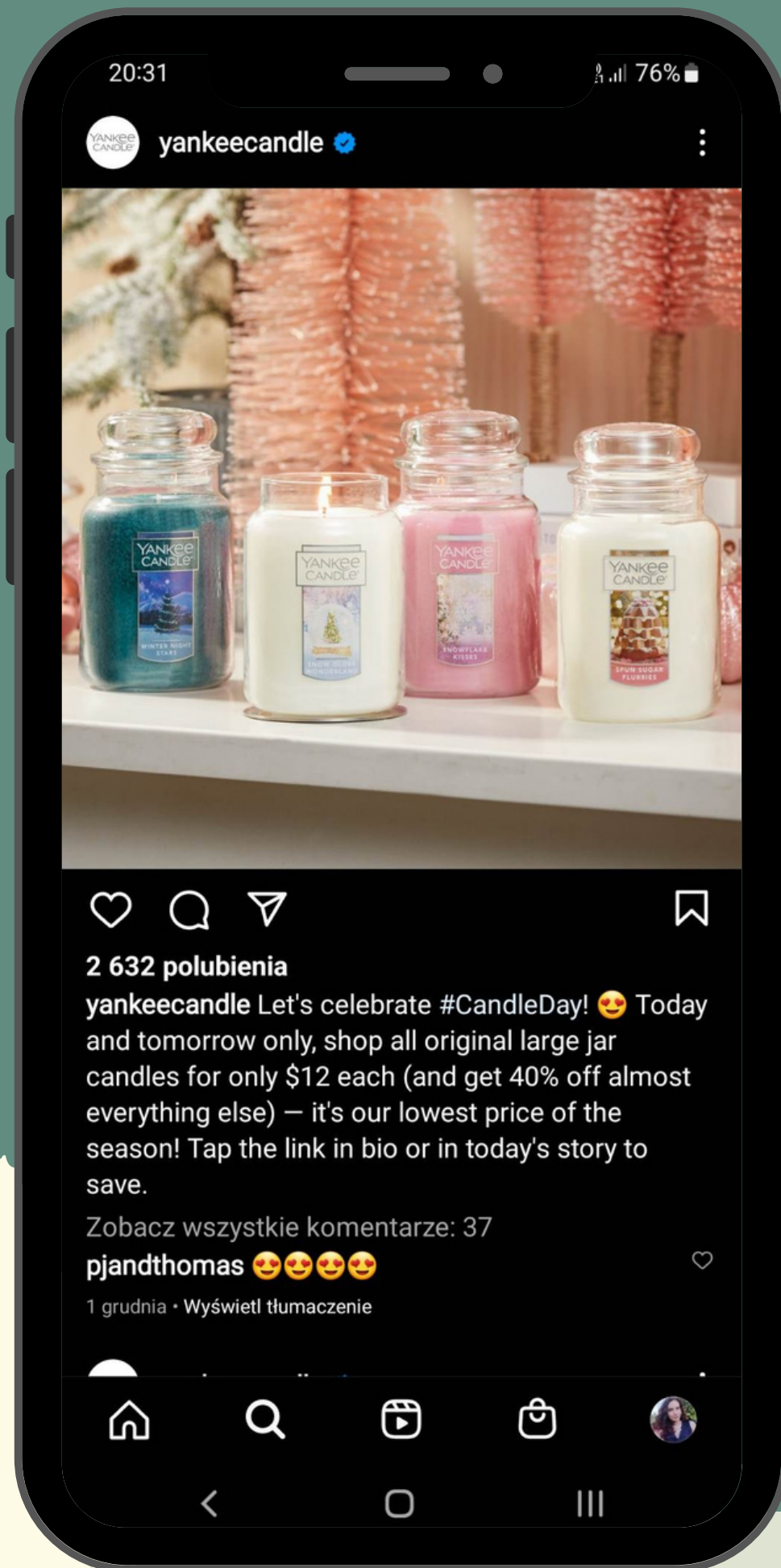
Public Relations

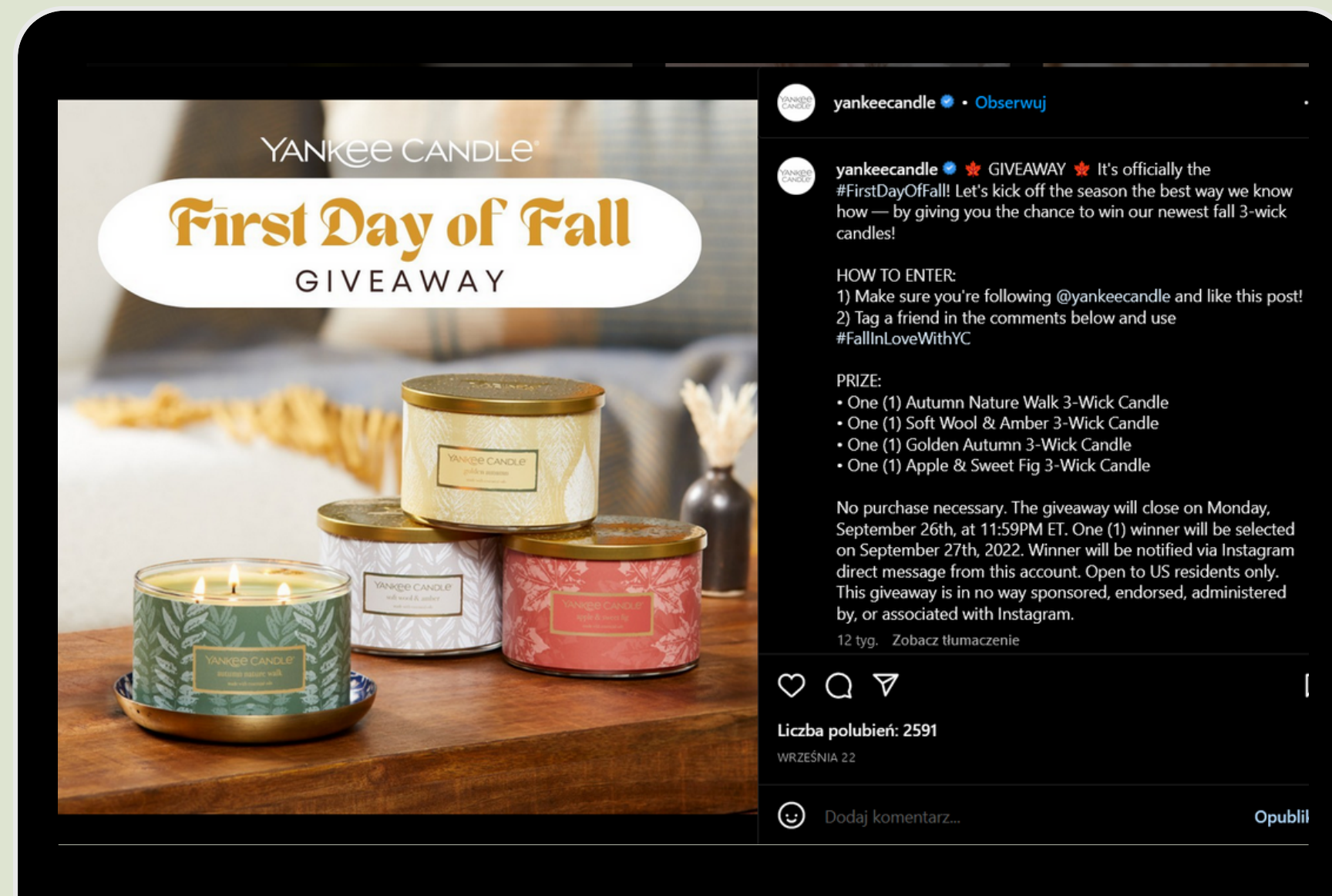
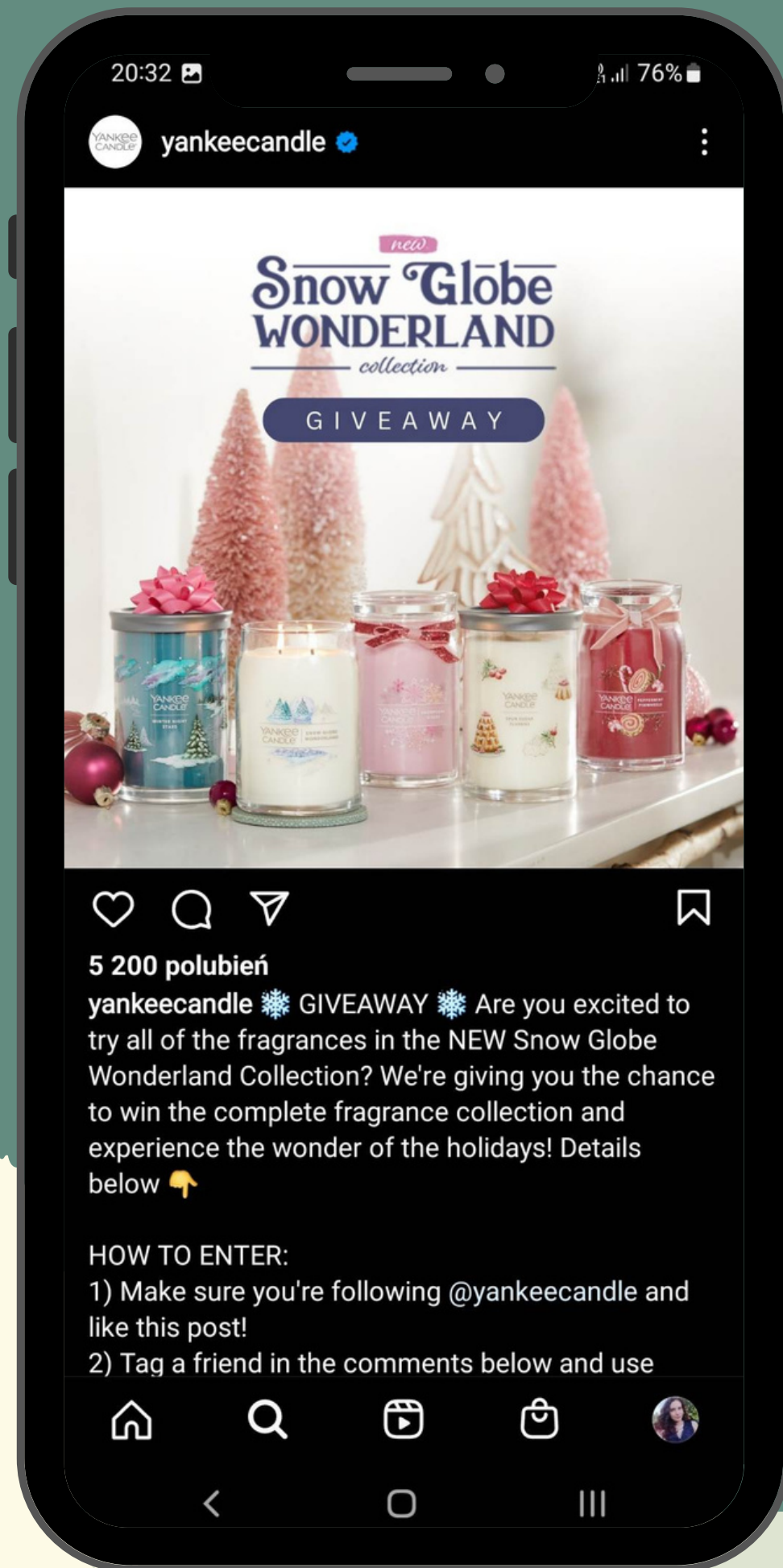


aktywna działalność w mediach społecznościowych - firma posiada profile na platformach takich jak Facebook/Instagram, gdzie wchodzi w interakcje z potencjalnymi klientami



organizowanie licznych konkursów i promocji na różne okazje, takie jak: Święta Bożego Narodzenia, Walentynki, Black Friday





YANKEE CANDLE®

WoodWick.

CHESAPEAKE BAY CANDLE®

FRIDAY COLLECTIVE.

YANKEE CANDLE®

Search



Welcome
[Sign In](#) or [Register](#)



Find a Store



Personalize



Fragrance
Reward

Shop by

Candles

Home Fragrance

Car

Accessories & Gifts

Sale

Discover Yankee Candle®

[Yankee Candle Auto-Ship - never run out!](#)

deal
of the
week

Take an extra

10%
off

most clearance items

Shop Now

TOŻSAMOŚĆ YANKEE CANDLE

- zorientowana na jakość, stylowa, pewna siebie, dojrzała
- duży wybór zapachów, wprowadza miłą, przytulną atmosferę
- warta zaufania, bliska relacja marki z odbiorcą
- odbiorca ceni sobie jakość, prywatność
- archetypowo Wielbiciel

Świece zapachowe - co dalej?

Szanse:

- jeśli cena produktów będzie się obniżać to produkt będzie dostępny dla coraz większej liczby konsumentów
- znajdowanie coraz większej ilości zastosowań dla świec zapachowych i ich popularyzacja
- prognozowany rozwój rynku świec zapachowych
- rozwój branż turystycznych
- popularność pracy zdalnej

Zagrożenia:

- świece zapachowe mogą stracić na popularności i być używane w coraz mniejszym zakresie
- popularność mogą zyskać inne, alternatywne produkty np. kolorowe światełka, dyfuzory, co może zmniejszyć popyt na świece zapachowe
- coraz większe zwracanie uwagi na ekologię, przez co palenie świeczek jedynie dla przyjemności może stawać się mniej popularne i pożądane
- rozwój mikroprzedsiębiorstw produkujących świece

Yankee Candle - perspektywy i przyszłość marki

Perspektywy rozwoju marki i potencjalne szanse dla marki:

- marka jest obecnie **dobrze znana** może więc próbować umacniać swoją markę na rynku
- firma chwali się tym, że posiada bardzo **dużo rodzajów zapachów**. W swoim asortymencie posiada też zapachy sezonowe. Jest to dla marki szansa na budowanie stałej klienteli, która będzie powracać, aby zakupić ulubione zapachy
- świece marki są tworzone z **naturalnych, nieszkodliwych materiałów wysokiej jakości**. Być może poszukiwanie coraz to lepszych materiałów i technik wykonania świec ma nadal potencjał
- świece mają **stylowe opakowanie**, być może stworzenie większej ilości stylowych opakowań pasujących do każdego wnętrza pomogłyby zainteresować jeszcze większą liczbę konsumentów

Bibliografia

- <https://twinklecandle.com/krotko-o-historii-swiecy>
- <https://candleworld.com.pl/pl/blog/skad-wziely-sie-swiece-krotka-historia-swiec-na-swiecie-1529406212.html>
- <https://www.tomagia.pl/pl/blog/historia-swiecy-1632846296.html>
- <https://www.yankeecandle.co.uk/yc-about-us.html>
- <http://historyk.eu/wpis/historia-%C5%9Bwiecy>
- <https://www.lighting.philips.pl/edukacja/nowoczesne-oswietlenie/swiatlo-w-twoim-domu/historia-zarowki-od-edisona-do-oswietlenia-led>
- https://yankeecandle.pl/2_yankee-candle
- <https://www.komputronik.pl/informacje/wszystko-o-swieczach-zapachowych-yankee-candle/#!#marka>
- <https://kobieta.onet.pl/dom/musisz-to-miec/z-czego-wynika-fenomen-swiec-yankee-candle-ktore-sa-najpopularniejsze/skbd>
- <https://blogwartyswieczki.blogspot.com/2018/01/historia-yankee-candle-kilka-ciekawostek.htmlg58>
- <https://pracabeszefa.pl/historia-yankee-candle>
- <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/scented-candles-market>
- <https://www.chemiaibiznes.com.pl/artykuly/polska-potentatem-na-ryнку-swiec>
- <https://www.galilu.pl/wyberz-marke/diptyque>
- <https://www.harlemcandlecompany.com/>