

[Címlap](#) > Ezeket a kávéfőzőket keresik a magyar vásárlók

Ezeket a kávéfőzőket keresik a magyar vásárlók

Létrehozás: 12/15/2021 - 11:00

Szerző: Melano

 [1]

Az év utolsó negyedében, főként a karácsonyi időszakban élénkül meg a felsőkategóriás kávéfőzők forgalma a Sage tapasztalatai szerint.

Az ilyen gépeket vásárlók egész évben kívánnak, tájékozódnak és mérlegelnek. „A 400 ezer forint feletti, felsőkategóriába tartozó kávéfőzők 80 százalékát október vége és karácsony között adjuk el” – hívta fel a figyelmet Simon László, a Sage termékmenedzsere.

Ebbe a kategóriába általában a nagyobb kapacitású és teljesítményű, dupla kazános készülékek tartoznak. Jellemzően ilyenek a Sage SES 880, SES 980, SES 990-es sorozat gépei. „A legtöbben azonban döntően 200-300 ezer forint közötti, középkategóriás kávéfőzőket keresik. Ez már évek óta megfigyelhető trend. A forgalmunk jó részét a SES 875-ös, illetve a SES 878 -as sorozat teszi ki” – hangsúlyozta a szakember.

Kedvelt kategóriának számít még vásárlók körében a 150-170 ezres szegmens, ahol már a beépített őrlő nélküli, kisebb, karos eszpresszó gépek találhatóak. „Illetve vannak olyan szettjeink, ahol a kávéfőzőnek nincs beépített kávédarálója, de mi adunk hozzá egy külső őrlőt, gyakorlatilag féláron. Ezek a szettek is hasonló sávban, 150-200 ezer forint között mozognak” – tette hozzá a Sage termékmenedzsere. A három kategória között ugyanakkor nincsenek nagy különbségek, sokszor nem a pénztárca, hanem az egyéni igények befolyásolják, hogy végül melyik készülékre esik a választás.

A Sage vásárlók nagy része a márka szaktereskedéseinek, így például a különféle kávézók és forgalmazók véleményeire alapozva választja ki a megfelelő készüléket. Szintén sokat nyomnak a latba az online fellelhető terméktesztok, vélemények és tapasztalatok. A szakember szerint a vásárlók figyelembe veszik az online webáruházak oldalain található értékeléseket és visszajelzéseket is. A személyes, üzletben történő vásárlás 25 százalékra tehető a Sage esetében. Az ilyen vevők egyéni meggyőződés alapján keresik fel a márka valamelyik partnerét, így például a Madal Cafe-t, a ByBeans-t, a Kávétársaságot, a CaffeePerfect-et, hogy megnézzék, mit tudnak a gépek a valóságban.

Érdekes jelenség ugyanakkor, hogy a karácsony után megugrik a „home barista” tanfolyamok száma. Simon László szerint ez annak köszönhető, hogy a vásárlók jelentős része otthon jön rá, hogy érdemes a kávékészítés fortélyait alaposabban elsajátítani, ha már professzionális, kávéházi szintet képviselő gépet vettek.

„A jövőbeli Sage tulajdonosoknak azt tanácsolom, hogy először nézzenek videókat a termékekről, mert akkor alaposan megismerhetik a termékeket abból a szempontból, hogy mit tudnak, ezáltal könnyebb lesz a választás. Egy egynapos home barista tanfolyamon pedig olyan gyakorlati kérdésekre is választ kaphatnak a részt vevők, mint például, milyen erővel kell megnyomni a tampert,

vagy hogy hogyan kell megállapítani az őrlemény finomságát a tökéletes végeredmény érdekében” – emelte ki a Sage termékmenedzsere.

A Sage készülékeket elsősorban azért keresik, mert kis méretűek, ezáltal otthon is elférnek, mindazonáltal kávéházi minőségben készíthetők velük különféle kávéköltemények.

Tags:

[Magyarország](#) [2]

[Sage](#) [3]

[kávéfőző](#) [4]

Forrás webcím: https://www.melano.hu/ezeket_a_kavefozokat_keresik_a_magyar_vasarlok

Hivatkozások

[1] https://www.melano.hu/sites/default/files/articles/ses880bss_1.jpg

[2] <https://www.melano.hu/tags/magyarorszag>

[3] <https://www.melano.hu/tags/sage>

[4] <https://www.melano.hu/tags/kavefozo>