

Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem Élelmiszertudományi és Technológiai Intézet  
Csokoládé-, kávé-, teakészítő mester szaktanácsadó szakirányú továbbképzési szak  
Gabona és Iparinövény Technológia Tanszék

Pálvölgyi Áron

## **Felár-fizetési hajlandóság kézműves csokoládé termékek esetében fogyasztói felmérés alapján**

---

A dolgozattal célt volt kideríteni, hogy a fogyasztók számára mennyire vonzó a kézműves csokoládé a nem-kézműves (nagyipari, nagyüzemi) csokoládékhoz képest.

Ehhez nem reprezentatív online kérdőíves kutatást végeztem 2021-ben és 2023-ban. Mindkét esetben arra az eredményre jutottam, hogy a válaszadók hajlandók akár 60-80 százalékkal is többet fizetni a kézműves csokoládéért, mint a nagyüzemiért (100 grammos csokoládétábla esetén).

Bemutattam, hogy az emberek hajlamosak úgy nyilatkozni, hogy előnyben részesítik a kézműves csokoládét a nagyiparival szemben, de ez nem jelenik meg a tényleges vásárlásaikban. A válaszadók többsége kifejezetten nyitott a kézműves csokoládék irányába, de csak ritkán vásárolják, mert drága és nehezen elérhető. A válaszadók összes csokoládéfogyasztásához képest a kézműves csokoládé vásárlása aránya rendkívül csekély.

Igazoltam, hogy a kézműves csokoládék magyarországi piacán nagy fejlődési potenciál van a fogyasztók elérését tekintve.

Bemutattam, hogy a kézműves csokoládé termékek vásárlásánál az ajándékozási cél a domináns a saját fogyasztással szemben.

Bebizonyítottam, hogy a felár-fizetési hajlandóság az ajándékozási cél és saját célra történő vásárlás esetén ugyanúgy létezik, de a felár mértékét tekintve nem találtam jelentős különbséget a két vásárlási cél között.

Ismertettem olyan magyar példát, amikor egy gyártó épp a nagyüzemi tendenciák vállalhatatlansága miatt, azoktól távolodva alakította ki a saját kézműves márkáját, és olyat is, amikor egy műhely egy kis kézműves üzemből nőtte ki magát nagy csokoládégyárrá.

Budapest, 2023. május 2.