

Co mówią ludzie? o suplementach

Partner merytoryczny: **KONKRET.**

Styczeń 2023

#UXwiedza



webmetric

Czym jest „co mówią ludzie?”

„Co mówią ludzie” tworzymy wykorzystując **fragmenty** wypowiedzi uczestników badań User Experience realizowanych metodą wywiadów pogłębionych, które realizujemy. Z każdym uczestnikiem rozmawiał indywidualnie badacz UX na podstawie przygotowanego scenariusza badania.

W materiale skupiamy się na przedstawieniu interesujących wypowiedzi pogrupowanych według wybranej tematyki.

Tym razem przeprowadziliśmy wywiady pogłębione z osobami, które regularnie stosują suplementy. Badanie wykonaliśmy dla naszego klienta konkret.pro — sklepu internetowego z odżywkami dla sportowców i suplementami diety.

W poniższym opracowaniu nie znajdziesz analizy eksperckiej, wniosków oraz koncepcji zmian z pełnego raportu z badań UX, **ale i tak będzie ciekawie! :)**



Uczestnicy badania

Profesjoniści:

- **Kacper**, 25 lat, student i profesjonalny tancerz
- **Przemysław**, 23 lata, informatyk
- **Krzysztof**, 22 lata, kulturysta
- **Wojciech**, 28 lat, trener personalny
- **Inez**, 23 lata, dietetyczka i trenerka personalna w trakcie kursu

Amatorzy:

- **Urszula**, 24 lata, marketing manager
- **Maksymilian**, 35 lat, programista
- **Joanna**, 22 lata, studentka
- **Jędrzej**, 23 lata, programista
- **Michał**, 18 lat, uczeń

W tej edycji wzięło udział 10 respondentów.

U osób ćwiczących profesjonalnie, głównymi kryteriami rekrutacyjnymi były:

- fakt stosowania suplementów przez okres co najmniej 2 lat
- fakt bycia osobą zaangażowaną sportowo

U amatorów był to:

- bycie początkującym w aktywnościach treningowych

Zależało nam, aby uczestnicy mieli doświadczenie w sporcie, by zebrane przez nas wyniki dostarczyły jak najwięcej wartościowych informacji.



Maja, Specjalistka UX

RAPORT

Część 1: profesjonaliści



Co daje aktywność fizyczna?

- Chęć poprawy swojej sylwetki
- **Odpoczynek** psychiczny, oderwanie od rzeczywistości
- Codzienny nawyk, ćwiczenia stały się ważnym elementem planu dnia
- **Lepsze samopoczucie fizyczne i psychiczne** (endorfiny)
- Odreagowanie stresu
- **Utrzymanie zdrowia i zapobieganie chorobom**
- Większa pewność siebie

Siła nawyku:

Nawyk i wypracowana dyscyplina główną motywacją do ćwiczeń.

"Początki były ciężkie, ale teraz pójście na siłownię to sama przyjemność i tylko czekam na ten moment w ciągu dnia, kiedy mogę się skupić tylko na sobie."



Respondentka

"Im lepiej wyglądam, tym lepiej się czuję. Dodaje mi to pewności siebie, ale tak patrząc przyziemnie to po prostu przynosi mi to masę frajdy, endorfin i satysfakcji z siebie"



Respondent

Przyzwyczajenia i preferencje odnośnie do ćwiczeń

Profesjoniści

- ⅔ respondentów woli chodzić na siłownię ze **znajomym** — **głównie** ze względu na chęć rywalizacji, zwiększa ich motywację do ćwiczeń
- Wszyscy respondenci ćwiczą minimum **3- 4x na tydzień**
- Preferowanym miejscem ćwiczeń jest **siłownia w niedalekiej odległości od domu**; starają się też unikać tłumów
- **Nie korzystają z usług trenerów personalnych** — plany treningowe układają sobie sami na podstawie własnej intuicji i wcześniej zdobytej wiedzy

"Na pierwsze wejście na siłownię masz zapewnionego trenera, który niby pokazuje co i jak, ale też nie każdy jest kompetentny, Poza tym to kosztuje. Edukowałem się sam i wolę sam sobie dobrać treningi".



Respondent

"Trening jest inny, gdy jesteś sam, a gdy ze znajomym. Samemu możesz bardziej się skoncentrować, ale za to z kolegą dochodzi ta rywalizacja kto więcej podniesie itp."



Emil
Respondent

Internet głównym źródłem wiedzy na temat treningów i suplementacji

Profesjoniści

Wiedzę dotyczącą ćwiczeń, diety i suplementacji profesjoniści w największym stopniu zdobywali **na samym początku swojej drogi**. Teraz, po kilku latach doświadczenia również są zainteresowani tymi tematami, ale robią to głównie z **chęci poznania nowinek, doedukowania się w konkretnym zakresie lub dla rozrywki**.

Z jakich źródeł wiedzy korzystają?

- **Badania dotyczące suplementów:** Google Scholar, Międzynarodowa Biblioteka Medycyny
- **Ebooki** np. Warszawski Koks
- **Youtube:** kanał KFD, Warszawski Koks, Big Mike
- Jeden z respondentów korzysta z pomocy **dietetyka**

Mniejszą rolę w edukacji odgrywają kanały social media (Instagram, Tik Tok, Facebook). Respondenci na tych portalach obserwują głównie znane osobistości ze świata sportu, lecz traktują te źródła bardziej jako forma rozrywki.

"Gdy czegoś nie wiem, to lubię dowiedzieć się u źródła — przed wyborem nowego suplementu czytam badania np. na Google scholar albo rozmawiam z moim kolegą dietetykiem co on sądzi na ten temat".



Respondent

Co najczęściej suplementują?

- Białko
- Kreatyna
- Kwasy omega-3 i witamina D

Rzadziej:

- Cytrulina
- Kofeina — przedtreningówka
- Ashwaganda
- Melatonina
- Kompleks witamin
- Beta- alanina
- GABA

Ile pieniędzy są w stanie przeznaczyć na suplementy/ miesiąc?

- 20% - 50-100 zł
- 40% 101-200 zł
- 40% 201- 300 zł

Skąd respondenci dowiedzieli się o suplementach?

- od znajomych
- ebooki i artykuły na specjalistycznych stronach
- youtube (np. kanał „Dietetyka nie na żarty”)

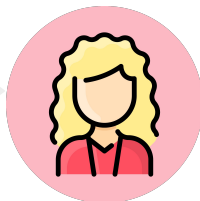
Dobra jakość głównym bodźcem zakupowym

Profesjoniści

Jakie elementy są najważniejsze podczas wyboru suplementów?

- jakość
- skład
- badania
- smak
- konsystencja

„Może to głupie, ale ja zwracam uwagę na to, czy jakiś autorytet reklamuje dany suplement lub jest ambasadorem takiej firmy. Wtedy jestem bardziej skłonna to kupić.”



Respondentka

4/ 5 respondentów preferuje robienie zakupów **online**.

Co respondenci cenią na stronach z suplementami?

- promocja przez autorytety w branży
- rzetelne wyniki badań i dobra jakość
- duży wybór produktów
- bardzo duży wybór smaków
- przystępne ceny
- polecane przez dietetyka
- darmowe dostawy od określonej kwoty
- dobry marketing, ciekawe materiały edukacyjne i zabawne reklamy video

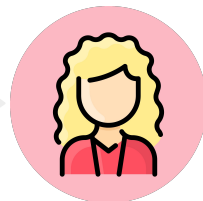
Wątpliwości i niezadowolenie

Profesjoniści

Jakie pojawiają się wątpliwości co do stosowania produktów?

- kwestie zdrowotne — spożywanie poszczególnych suplementów przy schorzeniach zdrowotnych
- kontrowersje i głośne sprawy oszustw związane z poszczególnymi produktami i producentami

"Czytałam, że BCAA nie działa, była afera na ten temat. Wystarczy obejrzeć film na YouTube, tam jest wszystko wyjaśnione i dietetyk podał też linki do badań."



Respondentka

"Nie jestem pewny, czy kreatyna w tabletkach na mnie działa — biorę od 2 lat, ale chyba efektów nie widzę. Suple to dla mnie dodatek do codziennych posiłków. Jak mi brakuje trochę białka pod koniec dnia to zrobię sobie shake'a lub omleta i już problem rozwiązany".



Respondent

Forma przyjmowania i preferencje smakowe suplementów

Profesjoniści

W jakiej formie przyjmują suplementy sproszkowane?

- dodatek do owsianki
- shake
- rozpuszczenie z wodą lub z mlekiem
- dodatek do omletów
- wsypywanie miarki bezpośrednio do ust i popijanie wodą (kreatyna)

"Jeśli białko, to tylko smakowe. Najbardziej lubię smaki słodczy, na co dzień ich nie jem, więc traktuję to jako deser"



Emil
Respondent

Większość respondentów posiada swoje **ulubione smaki**, które zamawia przez cały czas.

Jakie smaki są najczęściej wybierane?

- biała czekolada
- słony karmel
- biała czekolada z malinami
- wanilia
- ciastka z kremem, ciastka w czekoladzie
- kokosanki
- banan

webmetric

RAPORT

Część 2: Amatorzy



Ćwiczenia nie są priorytetem i wykonywane są w wolnym czasie

Amatorzy

Ich poziom obecnie można określić jako **umiarkowana aktywność fizyczna** — wykonują ją w wolnym i dogodnym dla siebie czasie.

Dlaczego respondenci zaczęli trenować?

- Chęć **zrzucenia wagi**
- Chęć **rozpoczęcia zdrowego trybu życia**
- Presja społeczna-**namowy znajomych** oraz social media
- Chęć sprawdzenia swoich sił
- Dla **poprawy sylwetki i wyglądu**
- Dopełnienie diety
- Zwiększenie **kondycji**

Co ciekawe: w odróżnieniu od osób zaawansowanych żaden z respondentów nie wspominał o poczuciu relaksu, odciążenia od rzeczywistości czy endorfinach.

Respondenci nie są osobami w pełni **zaangażowanymi i zaciekawionymi tematem zdrowego trybu życia.**

Nie przychodzi im to naturalnie oraz nie mają jeszcze wytworzonych tzw. zdrowych nawyków.

Wspominają, że mimo treningów (regularnych, lub sporadycznych), **brakuje im wiedzy, czasu i motywacji do dopełnienia ich diety.**

Preferencje odnośnie do ćwiczeń

Amatorzy

4/5 amatorów preferuje ćwiczenia ze znajomymi.

Znajomi pełnią rolę "trenerów", pomagają, motywują, wspierają: to osoby najczęściej o **większej wiedzy i doświadczeniu w obszarze treningów**.

Co sądzą o trenerach personalnych?

- przydatni tylko na początku w celu pokazania ćwiczeń
- wysokie koszty
- duże zaangażowanie

"Jakbym teraz chciał rozpocząć treningi na siłowni, to na pierwsze kilka razy trener by się przydał. Boję się, że samemu bym się nabawił jakiejś kontuzji".



Respondent

Znajomi o większej wiedzy oraz filmy na social media głównymi źródłami wiedzy o treningach

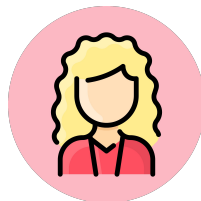
Amatorzy

Każdy z respondentów ma swoje preferencje co do wyszukiwania informacji na temat aktywności treningowych i okołotreningowych:

- **Instagram** — głównie rolki: algorytm pokazuje im content związany z poprawnym wykonywaniem ćwiczeń
- **TikTok** — algorytm sam wyświetla potencjalnie interesujące ich treści
- **YouTube** — dłuższe filmy przekazujące wiedzę
- Artykuły w internecie — rzadko
- **Znajomi** o większej wiedzy — autorytety

Filmy są zdecydowanie najbardziej atrakcyjną formą chłonięcia wiedzy według odbiorców.

"Algorytm sam podsuwa mi treści związane z wykonywaniem ćwiczeń. Zapisuję sobie niektóre filmy na potem i gdy czegoś zapomnę, to na siłowni sobie oglądam krótki filmik i już wiem, jak coś zrobić".



Respondentka

Z jakich obszarów brakuje im wiedzy?

Amatorzy

- **Technika** wykonywania ćwiczeń
- Nowe **ćwiczenia**
- Jak zwiększać ciężary
- **Przeznaczenie maszyn** na siłowni
- Układanie **planów treningowych**
- **Suplementacja**
- **Dieta i składniki odżywcze**, liczenie kalorii
- Ogólna **wiedza o zdrowiu**

" Nie jest to na ten moment ważna część mojego życia. Oczywiście chciałbym mieć już ten nawyk we krwi do treningów i jakiegoś zdrowego podejścia na co dzień. Będę nad tym pracować"



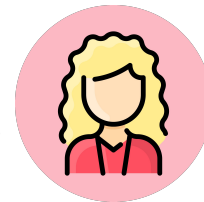
Respondent

Trudności i problemy w obszarze ćwiczeń:

Amatorzy

- **Osobnicze cechy fizyczne:** naturalna szczupłość, problem ze zbudowaniem mięśni mimo treningów; inne problemy zdrowotne
- Problemy z **wejściem na wyższy poziom:** podbijanie ciężarów, nowe ćwiczenia, brak motywacji do osiągnięcia wyższych celów
- **Brak planu i konkretnych dni treningowych**, nie jest to priorytet
- Obawa o **kontuzje**
- Popełnianie **błędów technicznych**
- **Poczucie zagubienia** na siłowni
- **Natłok informacji**, różnych opinii

" Każdy jest teraz „ekspertem” od ćwiczeń, aż nie wiadomo komu wierzyć. Jeden mówi, że to ćwiczenie jest dobre na pośladki, inny, że absolutnie nie i to rozbudowuje uda. To miesza w głowie i demotyduje”



Respondentka

Od czego zależy motywacja do ćwiczeń?

Amatorzy

- Od **warunków** pogodowych, odległości, transportu
- **Ilości osób na siłowni**
- Świadomość dnia treningowego obszaru, który lubi (np. dzień na ćwiczenie nóg, a nie rąk)
- Poziomu **zmęczenia** np. po pracy, uczelni
- Większa motywacja **przed wakacjami, mniejsza po przerwach** (np. przerwa świąteczna)
- **Czasu**- gdy mają napięty grafik, nawet o tym nie myślą
- **Kondycji własnego ciała**: różnica między tym, co było kiedyś a teraz

"Początki były ciężkie, ale teraz pójście na siłownię to sama przyjemność i tylko czekam na ten moment w ciągu dnia, kiedy mogę się skupić tylko na sobie."



Respondentka

Pierwsze skojarzenia z suplementami

Amatorzy

- **Białko, kreatyna**
- Chaos, **wiele produktów o różnym działaniu**
- **Nienaturalne**, sztuczne
- Niska wiedza: jedynie kojarzą, że coś takiego istnieje
- **Negatywne**: kultura siłowni, kultura macho
- Raczej skuteczne: **widzą efekty wśród innych**
- **Obawa** przed działaniami niepożądanymi

Jakie są opinie o suplementacji?

- **Niepotrzebne** ze względu na niskie zaangażowanie i brak kompetencji
- Nie są przekonani
- Niektórzy **zmienili podejście** — kiedyś kojarzyło się im negatywnie, (z nienaturalnymi substancjami lub nielegalnymi anabolikami), teraz **widzą efekty** np. u znajomych i rozważają suplementację w przyszłości.

Wątpliwości

- Respondenci mają **wątpliwości zdrowotne i nie chcą sobie zrobić krzywdy**
- Niska wiedza o składnikach, rodzajach, działaniu
- Niektórzy próbowali zagłębić się w temat, lecz przeraziła i zniechęciła ich ilość informacji i chaos w internecie dotyczący różnych opinii.

Niemal każdy **chciałby porozmawiać z autorytetem w tej dziedzinie** - (lekarzem lub dietetykiem), by ten pomógł mu dobrać środek i rozwiązał wątpliwości.

Obawy i przekonania:

- Nieustanne branie witamin/ suplementów w tabletkach: **gorszy skład niż witaminy sprzedawane jako lek**
- Kreatyna-**choroby nerek**
- Białko-nienaturalny rozrost mięśni, **problemy skórne**, problemy hormonalne
- Przedtreningówki — zbyt duże pobudzenie
- Obawy przed niesystematycznością przyjmowania
- Obawa przed **gorszym samopoczuciem**

Co musiałoby się stać, by zdecydowali się na suplementację?

- **Większa częstotliwość treningów**
- **Konsultacja** z dietetykiem/ lekarzem/ trenerem i rozwiązanie wątpliwości zdrowotnych
- Rozpoczęcie zrównoważonej **diety**
- Polecenie **konkretnego produktu i producenta**

Czego oczekuje się od strony producenta suplementów?

- **Dobre, konkurencyjne ceny** (szczególnie produktów najbardziej popularnych takich jak białko i kreatyna)
- Dostęp do **nowości** na rynku
- **Promocje i darmowa dostawa**
- **Szeroki asortyment** produktów
- Produkty **różnych producentów**
- Duży **wybór smaków i gramatury**
- **Kody rabatowe**
- Różne **opcje wysyłek**

Respondenci **nie oczekują od sklepu dodatkowych usług** np. edukacyjnych lub planów treningowych-na stronie sklepu chcą się skupić na zakupach.

Co jest ważne dla konsumentów w sklepie internetowym?

Nie jest zaskoczeniem, że zabiegi takie jak:

- **Czasowe promocje**
- **Darmowa dostawa**
- **Kody rabatowe**
- **Gratisy**
- **Rekomendacje autorytetów**
- **Ciekawe, zabawne reklamy**
- **Współprace z fit- influencerami**

zachęcają do kupna produktów na danej stronie.

Respondenci przyznają, że te elementy oprócz ceny potrafią czasem zaważyć na decyzji zakupowej.

"Ja nie jestem osobą, która lubi czekać, więc jak widzę hasło „zamów do 18 a dostawa będzie na następny dzień”, to mnie to zachęca”.



Respondent

Podstrona produktu

Na jakie elementy podstrony produktu zwracają uwagę?

- **Opis** - szukają informacji o makroelementach, składzie, ilości i dawkowaniu. Chcieliby móc widzieć te podstawowe informacje żywieniowe w formie tabeli lub screenu ulotki (jak na kfd). Opis jest dość istotny, każdy respondent go przynajmniej skanuje w poszukiwaniu powyższych informacji.
- **Jakość i skład** - respondenci szukają **badan** - link do badania udowadniający działanie, badanie próbki, **certyfikatu** potwierdzającego jakość i przebadanie.
- **Gramatura** - respondenci chcieliby od razu widzieć ilość i wybrać najbardziej interesującą ich wartość.
- **Zalecenia** co do przyjmowania
- **Smaki** - każdy respondent chciał przejrzeć dostępne smaki

Najmniejszą wagę przykładali do grafik i zdjęć.

Dzięki za uwagę!

Pamiętaj, że to tylko niewielka część tego, co zawierają pełne badania UX.

Jeżeli chcesz dowiedzieć się, **co mówią ludzie** o Twoim biznesie — [napisz](#) lub [zadzwoń](#)!

hello@webmetric.com

537 401 467



Webmetric Sp. z o.o., ul. Wolsztyńska 13/1
60-361 Poznań NIP: 7792446783 KRS: 0000636209

webmetric