

# Как маркетинговая аналитика увеличивает продажи. Часть 1.

2019 год





# Основные задачи компании



Что продавать  
Кому продавать  
По какой цене продавать  
Как продавать



Повышение эффективности



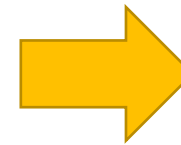
# Начало проекта/бизнеса



Идея



Оценка возможностей

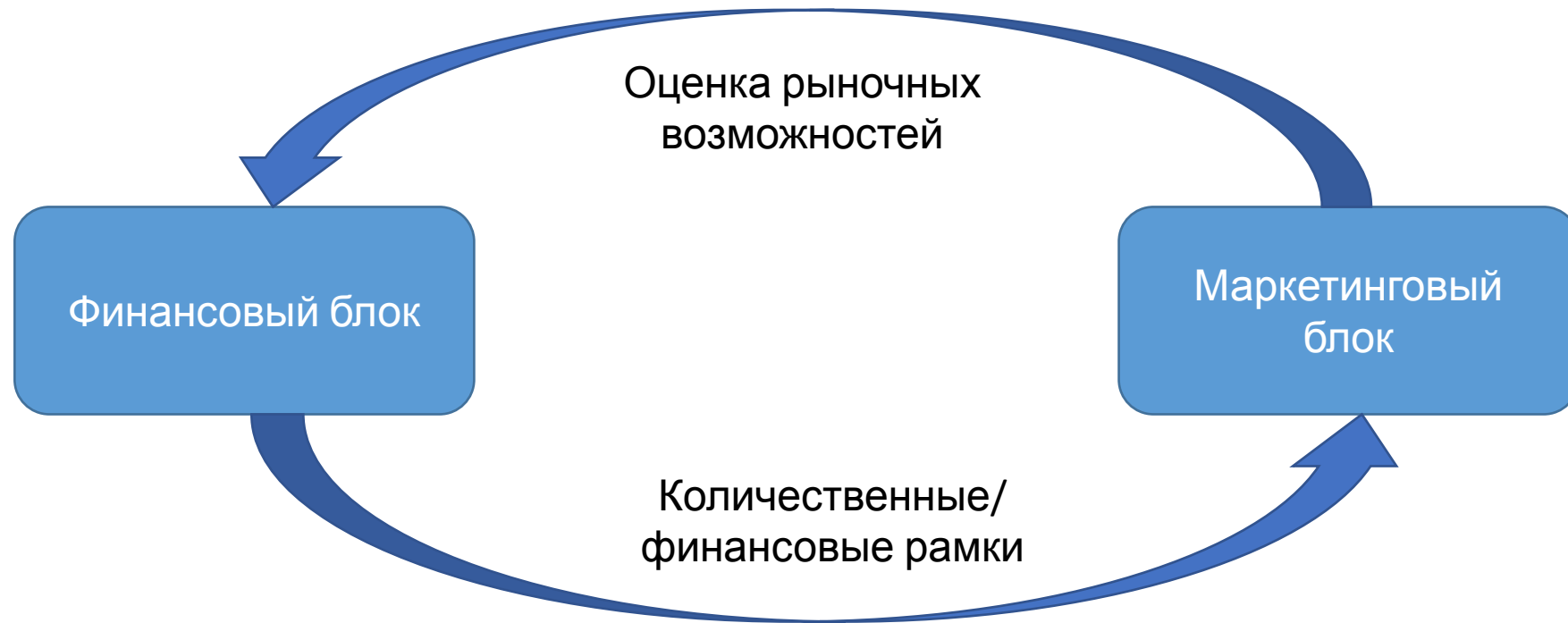


Бизнес-  
план

- Компетенции
- Финансовые возможности
- Технологические/производственные возможности



# Бизнес-планирование



# Бизнес-планирование: финансовый блок



- Объем необходимых затрат для обеспечения выпуска продукции/услуги
- Уровень необходимых управленческих затрат
- Потенциальные затраты на продвижение
- Объем продаж, необходимый для получения прибыли

# Бизнес-планирование: маркетинговый блок



## Возможности

- Описание рынка/ сегмента/ направления
- Количественная и качественная оценка целевого клиентского сегмента (ЦКС)
- Конкурентный анализ

## Стратегии

- Производственная стратегия
- Ценообразование
- Продвижение
- Стратегия конкурентной борьбы

# Инструменты сбора информации о рынке/сегменте/направлении



**КАБИНЕТНЫЕ  
ИССЛЕДОВАНИЯ**



Вторичная информация



**ПОЛЕВЫЕ  
ИССЛЕДОВАНИЯ**



Первичная информация

# Инструменты проведения кабинетных исследований



- Аналитические отраслевые ресурсы
- Специализированные СМИ
- СМИ федерального и регионального значения



- Качество запроса
- Качество источника



# Инструменты проведения кабинетных исследований



2 этап

Зарубежный опыт



- Передовые решения как в технологической сфере, так и в сфере сервиса и услуг
- Широкий спектр применяемых инструментов продвижения

# Инструменты проведения кабинетных исследований



GR-анализ



- Анализ консолидированного бюджета
- Анализ инвестиционных программ
- Изучение активности групп влияния и межэлитных связей
- Подготовка информации о взаимодействии организаций, властных структур и лиц, принимающих решения
- Организация регулярного мониторинга и анализа государственных конкурсов по интересующим направлениям

# Анализ бюджетных инвестиций: ИСТОЧНИКИ





# Бюджетное послание

Бюджетное послание - это стратегия планирования государственного бюджета на очередной год.

Бюджетное послание включает:

- основные показатели социально-экономического развития Российской Федерации;
- сводный финансовый баланс по территории России;
- сведения о государственных доходах на территории РФ;
- проект федерального бюджета;
- проект консолидированного бюджета Российской Федерации;
- оценку исполнения бюджетов предыдущего и текущего финансовых годов.





# Бюджет РФ: понятия и термины

**Бюджетный процесс** - деятельность по составлению, рассмотрению, утверждению бюджетов, их проверке и контролю.

**Бюджетные инвестиции** - бюджетные средства, направляемые на создание или увеличение за счет средств бюджета стоимости государственного (муниципального) имущества;

**Расходы бюджета** - выплачиваемые из бюджета денежные средства.

**Главный распорядитель бюджетных средств** - ведомство, имеющее право распределять бюджетные средства между подведомственными распорядителями и (или) получателями бюджетных средств.

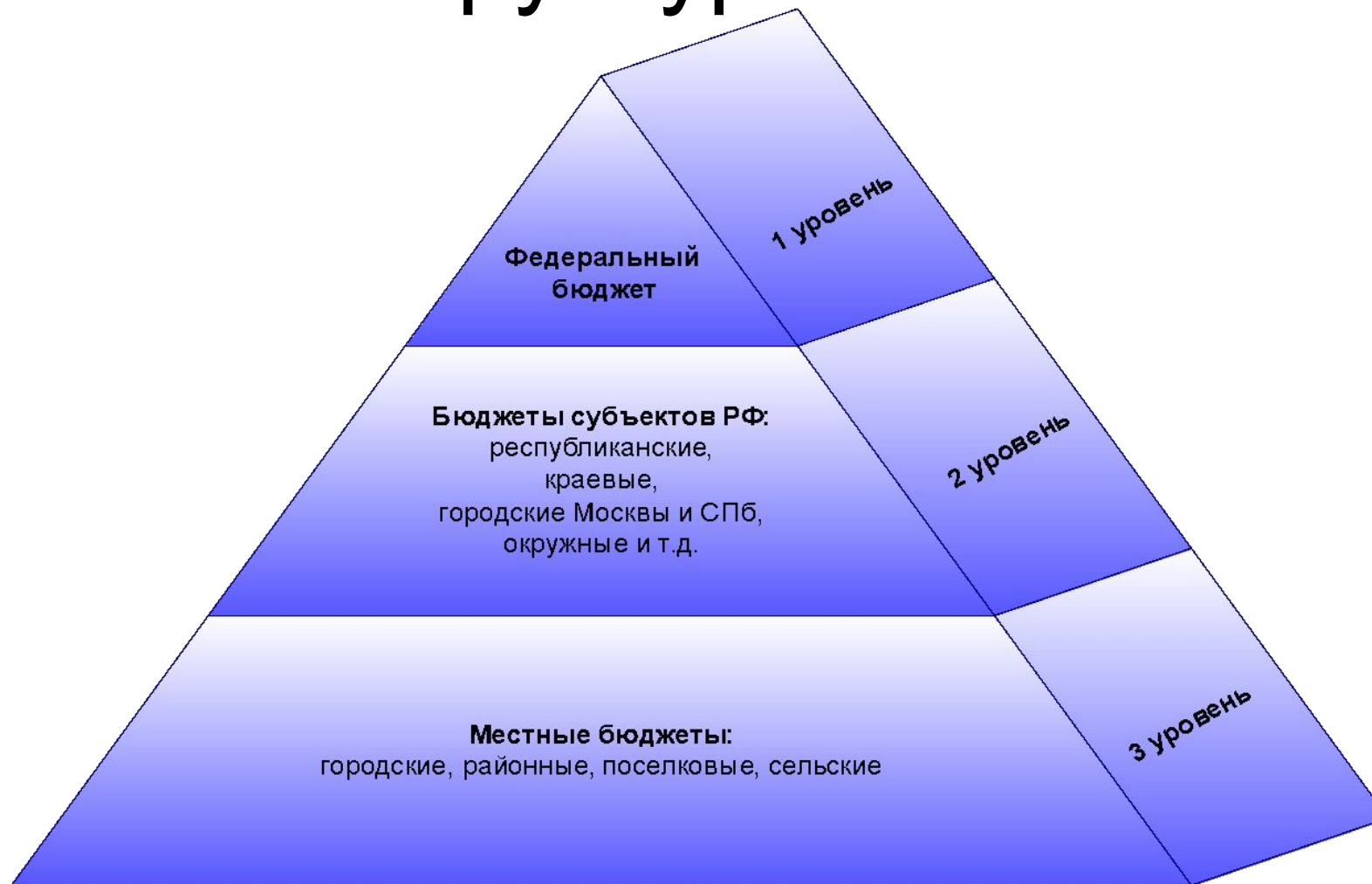
**Получатель бюджетных средств** – организация, имеющая право на принятие и (или) исполнение бюджетных обязательств от имени публично-правового образования за счет средств соответствующего бюджета.

**Ведомственная структура расходов бюджета** - распределение бюджетных средств главным распорядителям бюджетных средств по разделам, подразделам, целевым статьям и т.д.

**Федеральная целевая программа (ФЦП)** - увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс мероприятий, обеспечивающих решение целевых задач.



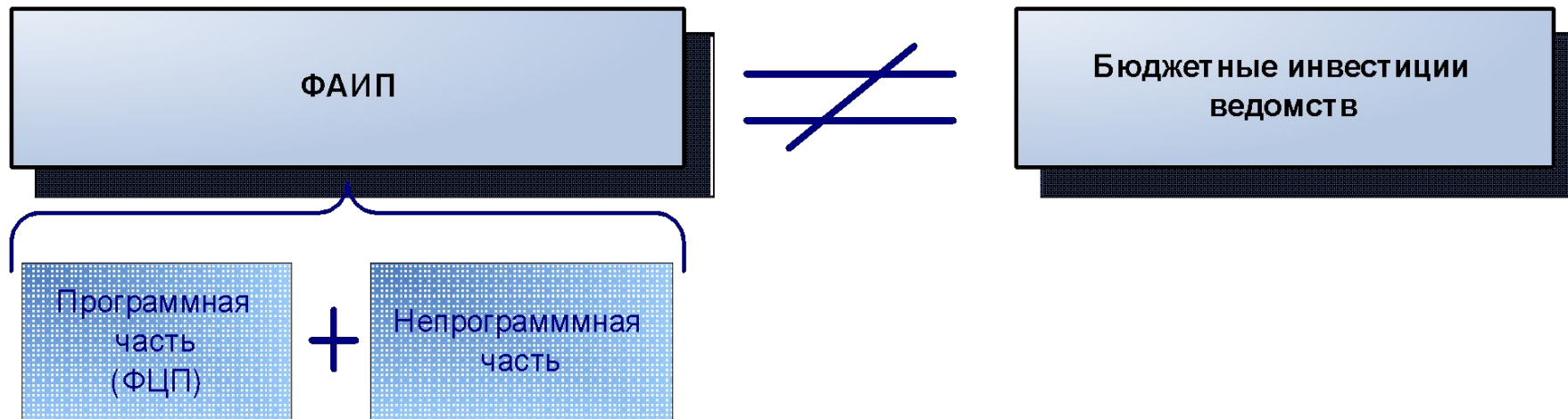
# Бюджет РФ: структура





# Федеральная адресная инвестиционная программа

**ФАИП** – программа распределения бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства за счет федерального бюджета.



# Торговые площадки



- Сбербанк АСТ
- ЗаказРФ (или Общероссийская система электронной торговли ОСЭТ)
- Росэлторг (или Единая электронная торговая площадка ЕЭТП)
- Национальная электронная площадка (бывшая ММВБ-Госзакупки)
- РТС-Тендер
- Всероссийская универсальная площадка
- Федеральная электронная площадка (ТЭК-Торг)
- ЭТП ГПБ (Газпромбанк) - Секция "Государственные закупки"
- АСТ ГОЗ (для проведения закрытых торгов оборонного заказа)

- ЭТП "ВТБ-Центр"
- ЭТП ТЭК-Торг секция ОАО «НК «Роснефть»
- Электронная площадка Центра реализации
- Электронная площадка iTender
- ЭП «Центр дистанционных торгов»
- ЭТП "Арбитат"
- ЭТП "АИСТ"
- Фабрикант
- И др.



# Единая информационная система закупок



## Закупки

Введите полностью или часть номера, наименования закупки, идентификационного кода закупки (ИКЗ), наименования или ИНН Заказчика



С учетом всех форм слов  Строгое соответствие

[Расширенный поиск](#)

## Уточняющие параметры

[Свернуть фильтр](#)

Выбрать сохраненную настройку поиска



Выбрать сохраненную настройку поиска

Закупки по:

44-ФЗ  223-ФЗ   ПП РФ 615 (Капитальный ремонт)  94-ФЗ

Способ определения поставщика, подрядной организации (размещения закупки):

Выберите одно или несколько значений



Этап закупки:

Подача заявок, Работа комиссии, Процедура завершена, Процедура отменена



Начальная (максимальная) цена контракта (договора):

от Минимальная цена до Максимальная цена

Валюта:

Любая



Организация, осуществляющая размещение:

Введите полностью или часть полного или сокращенного наименования организации, ИНН



Субъект РФ Заказчика:

Выберите один или несколько субъектов РФ



Дата размещения:

с   по  


Дата обновления:

с   по  

Дата окончания подачи заявок:

с   по  

 Сохранить в настройках поиска

 [Очистить все](#)

**УТОЧНИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ**

# Единая информационная система закупок



Ранжирование тендеров в рамках ЕИСЗ возможно по следующим параметрам:

- Дата размещения тендера
- Дата обновления тендера
- Цена
- Релевантность поисковому запросу

Анализ тендеров возможен по следующим критериям:

- Наименованию заказчика
- Способу определения подрядчика (закупка у единственного поставщика, открытый конкурс, аукцион, запрос котировок и т.д.)
- Начальной цене контракта
- Классификации по ОКПД (общероссийскому классификатору продукции по видам экономической деятельности)
- Дате размещения
- Дате обновления
- Этапу закупки (прием заявок, работа комиссии, конкурс завершен и т.д.)

# Инструменты проведения кабинетных исследований



4 этап

Покупка готовых отчетов и исследований



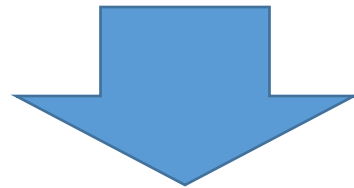
- Содержание и список диаграмм
- Объем  $\neq$  качество

# Инструменты проведения кабинетных исследований



5 этап

Внутренние данные  
компании



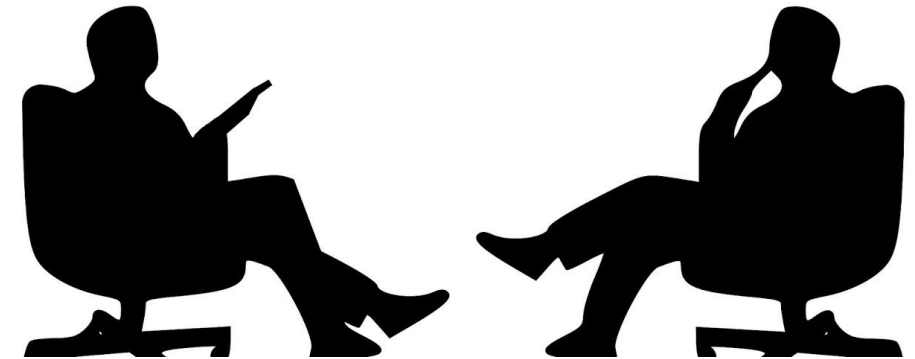
«База опыта»



# Инструменты проведения полевых исследований



Экспертные  
интервью



Типы экспертов:

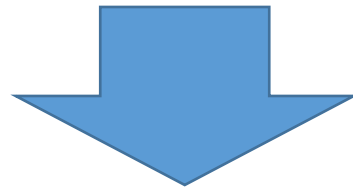
- Внешние – потенциальные потребители, представители научных сообществ, представители конкурентов, поставщики и т.п.
- Внутренние – создавайте базу «историй успеха»

# Инструменты проведения полевых исследований



7 этап

Публичные мероприятия



- Отраслевые
- Общеэкономические
- Дискуссионные
- Зарубежные



# Инструменты проведения полевых исследований

8 этап

Опросы



- Закрытые вопросы
- Вознаграждения
- Однозначные трактовки
- Короткий опросник



Качество сбора данных

# Инструменты сбора информации о рынке/сегменте/направлении

## КАБИНЕТНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Отраслевые ресурсы и СМИ
- Зарубежный опыт
- GR-анализ
- Готовые отчеты и исследования
- Внутренние данные

## ПОЛЕВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Экспертные интервью
- Публичные мероприятия
- Опросы