

# ***VidicoR***

Сценарии рыночного  
позиционирования.

# Содержание

1. Методология исследования
2. Продуктовая классификация ВКС
3. Российский рынок ВКС:
  - клиентская сегментация
  - представленные на рынке производители ВКС
  - существующие модели дистрибуции
4. Принципы ценообразования на рынке ВКС
5. Ценовое сравнение и позиционирование представленных на рынке ВКС и Vidicom (анализ конечных цен)
6. Создание предложений партнерам
7. Выводы

# Методология исследования

1. Встречи с сотрудниками компаний - системных интеграторов, предлагающих услуги по созданию видеоконференцсвязи (Бизнес Медиа, Оптима, Крок, Микротест и др.)
2. Изучение условий сотрудничества с крупнейшими дистрибьюторами оборудования ВКС (North West Group, Авикон и др.)
3. Экспертные интервью с региональными системными интеграторами (НЭТА, Ротек - Новосибирск, Информкорм и др.)

A large, stylized blue flower graphic is centered in the background. It has multiple long, pointed petals that radiate from a central point. The petals are semi-transparent and have a glowing blue outline. The background is a dark blue gradient with horizontal light blue streaks.

# Участники российского рынка ВКС

# Существующие рынки.

- Программные средства передачи видеоизображения
- Абонентские настольные системы
- Многоточечные видео - конференц серверы
- Групповые системы ВКС (для конференц залов)
- Периферийные компоненты видеосистем (видеокамеры, мониторы, панели)

# Продуктовая классификация ВКС.

## 1. По количеству обслуживаемых людей:

- персональные (один человек)
- групповые (устанавливается в конференц-залах)

## 2. По количеству абонентов:

- одноточечная
- многоточечная:
- серверы
- дополнительно устанавливаемое на ВКС программное обеспечение

## 3. По каналам передачи данных:

- ISDN
- IP ( для получения изображения гарантированного качества специалисты рекомендуют использовать VPN )
- ISDN и IP

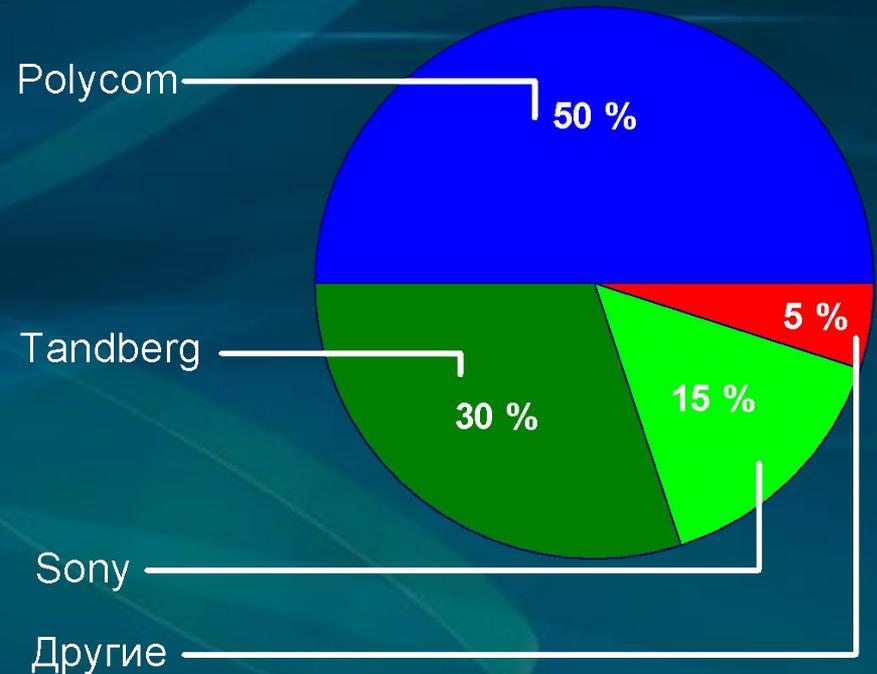
# Российский рынок ВКС

Основные компании -производители,  
представленные на российском рынке:

1. Polycom
2. Tandberg
3. Sony
4. RadVision
5. Aethra

Российские производители:

1. DiViSy
2. Медкор – телемедицина



# Polyscom

- США
- Лидер на мировом рынке ВКС
- Лидер на российском рынке ВКС, его доля составляет более 50%.
- Первым вышел на российский рынок (PictureTel) в середине 1990-х годов
- Производит весь ряд ВКС (групповые, персональные, а также сервера для проведения многоточечной видеоконференции)
- Позиционируется как качественное оборудование, средний ценовой сегмент среди группы лидеров

# Tandberg

- Норвегия
- Второе место на мировом рынке ВКС
- Второе место на российском рынке ВКС, доля составляет около 30%
- Вышел на российский рынок в конце 1990-х годов
- Производит весь ряд ВКС (групповые, персональные, а также сервера для проведения многоточечной видеоконференции)
- Позиционируется как самое качественное и дорогое оборудование, но его функционал практически аналогичен функционалу ВКС других лидирующих производителей

# Sony

- Япония
- Третье место на мировом рынке ВКС
- Третье место на российском рынке ВКС, доля составляет около 5 - 10%
- На российском рынке с 1997-го года
- Производит весь ряд ВКС (групповые, персональные, а также встроенные сервера для проведения многоточечной видеоконференции до 10 участников)
- Позиционируется как недорогое, но высококачественное, простое и удобное в использовании оборудование с тем же функционалом, что и у более дорогих производителей

# RadVision

- Израиль
- Представляет на рынке серверы для проведения многоточечной видеоконференции в IP-сетях, шлюзы для объединения IP и ISDN сетей и подключения ISDN абонентов.
- Считается производителем высококачественных и дорогих серверов. Но в 2002 году добавил в продуктовую линейку новые модели более доступных по цене серверов, рассчитанных на использование меньшим количеством абонентов

# Aethra

- Италия
- Новый игрок на российском рынке (с 2003 года)
- Предлагает системы групповой видеоконференцсвязи, а также встроенные серверы многоточечной видеоконференцсвязи (макс. 7 абонентов)
- Позиционируется как качественный европейский производитель функциональных и доступных ВКС

# DiViSy

- Россия
- Выпускают ВКС как для видеоконференции «точка - точка», так и для проведения многоточечных конференций
- Позиционируют себя как производители профессиональных ВКС, разработанных специально для различных применений в бизнесе, промышленности, науке, связи, медицине, образовании и т.д.
- Цены на видеоконференции DiViSy устанавливаются на уровне ниже рыночного

# Модели дистрибуции на российском рынке ВКС



\* - Более распространена на российском рынке.

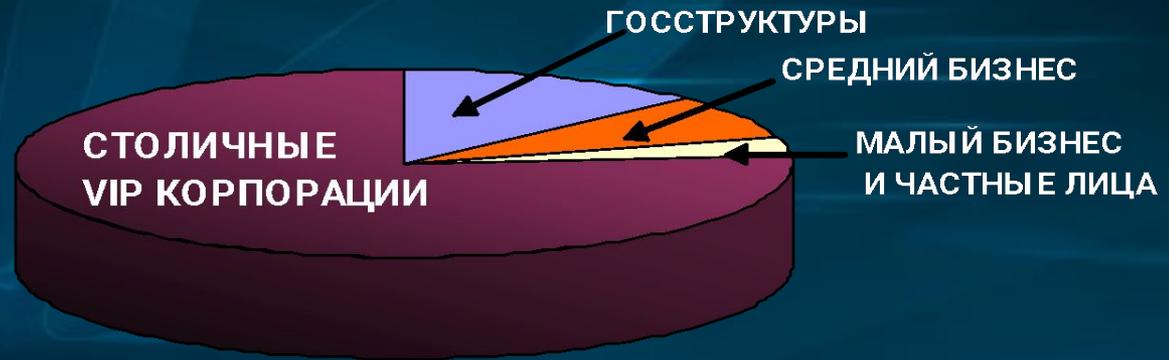
# Клиентская сегментация рынка ВКС.

Основные заказчики компаний, предлагающих ВКС иностранных производителей (в порядке убывания объемов потребления):

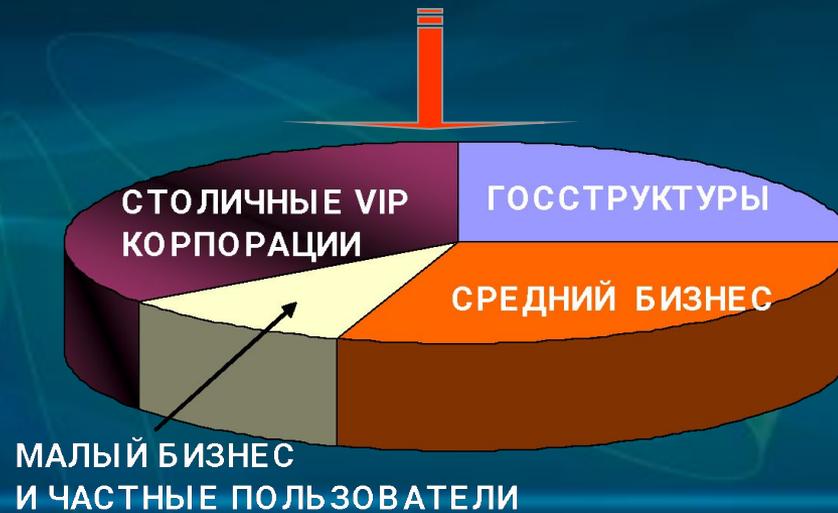
1. Крупные корпорации
2. Госструктуры
3. Средний бизнес
4. Малый бизнес и частные лица

# Клиентская сегментация рынка ВКС.

**СЕГОДНЯ**



**ЗАВТРА**



# Клиентская сегментация рынка ВКС.

Государственные структуры склонны выбирать оборудование российского производителя:

1. Требования контролирующих органов
2. Показной патриотизм при выборе товаров
3. Многолетние традиции использования техники российского производства
4. Склонность к «неформальным» договоренностям (по нестандартным системам непонятая структура цены)

# Анализ конечных цен на рынке ВКС

# Конкурентное позиционирование.

ЦЕНА

ВКС системы

**HALMER-U**



**ПО СРЕДСТВА**

- FVC, MS NetMeeting,
- MSW Messenger, MS
- MediaSystem, Intel
- VideoPhone,
- RealVideoServer,
- CU-SeeMe, VDOLive

**Абонентские системы:**

- Huawei, Motorola,
- NAVIPHONE, T-View,
- TelePhoSee, Vizufon

КАЧЕСТВО  
ПРЕСТИЖ

# Ценовое позиционирование конкурентов.

ОСНОВНЫХ

Стоимостной рейтинг производителей аналогичных ВКС:

1. Tandberg
2. Polycom
3. Aethra
4. Sony
5. Huawei



# Структура ценообразования

Все лидирующие производители используют многоуровневый принцип ценообразования. Начальной ценой выступает стоимость базовой модели. Цена изменяется в зависимости от комплектации устройства.

**Базовая  
цена**

+

**MultiSite**

+

**Presenter  
Package**

- опция, позволяющая осуществлять многоточечную конференц-связь

- опция, позволяющая осуществлять передачу данных параллельно с видео

# Основные продуктовые группы ВКС

1. Абонентские системы



2. Групповые системы (для конференц залов)



3. Видео-конференц серверы



# Факторы, увеличивающие базовую цену модели

1. Величина пропускной способности устройства
2. Возможность проведения с помощью данной ВКС многоточечной видеоконференции
3. Дополнение различными функциями, такими как:
  - выбор оптимальной скорости передачи данных
  - возможность одновременно с проведением конференции передавать и отображать документацию
  - различная раскладка экрана
4. Подключение дополнительных периферийных устройств

# Сравнение серверов многоточечной конференц-связи (самые простые модели)

	<b>RadVision</b>	<b>Polycom</b>	<b>Tandberg</b>
Модель	<b>viaIP 100</b> (начальная модель msc15 H.323)	<b>Accord MGC – 25</b> (начальная модель MGC-25 IP 12)	<b>Tandberg MCU 8+8</b>
Цена	\$ 21250	\$ 26000	\$ 53115
Показ презентационных материалов конференции	да	да	да
Поддерживаемые режимы показа изображения	Режимы "активизации по голосу" Voice Activated или "непрерывное присутствие" Continuous Presence 4-х участников	«Непрерывное присутствие» Continuous Presence с режимами раскладки экрана на 2 или 4 окна	Режим Continuous Presence «непрерывное присутствие» - 5 способов раскладки

## конференц-связи

	<b>RadVision viaIP 100</b>	<b>Polycom Accord MGC – 25</b>	<b>Tandberg Tandberg MCU 8+8</b>
Каналы связи	IP <ul style="list-style-type: none"> <li>• на 15 портов 128 Кб/с,</li> <li>• 12* 384-768 Кб/с</li> <li>• 6*1,5Мб/с,</li> <li>• 4*2Мб/с.</li> </ul>	IP <ul style="list-style-type: none"> <li>• на 24 порта VoIP 64 кб/с</li> <li>• 24 * IP на скорости 128 Кбит/с</li> <li>• 12 * IP на 384 Кбит/с</li> <li>• 6 на 768 Кбит/с</li> <li>• 3 на 2Мб/с в любой комбинации (максимум 24 порта)</li> </ul>	IP/ ISDN <ul style="list-style-type: none"> <li>• на 8 портов ISDN на скорости 128-384 Кбит/с</li> <li>• 5 ISDN на 768 Кбит/с</li> <li>• 2 ISDN на 2Мб/с плюс 8 портов аналоговой телефонии;</li> <li>• 8 портов VoIP 64 кб/с</li> <li>• 8 портов IP на скорости 128-384 Кбит/с</li> <li>• 4 IP на 768 Кбит/с</li> <li>• 2 IP на 2Мб/с в любой комбинации (макс. 8 портов видео и 8 портов аудио ISDN)</li> </ul>
Разреше-ние видео	QSIF, CIF, 4CIF, SIF, 4SIF, VGA, SVGA, XGA	QCIF, CIF, 4CIF, VGA, SVGA, XGA	QCIF, CIF, 4CIF, VGA, SVGA, XGA

# Сравнение персональных систем

<b>Производитель</b>	<b>Sony</b>	<b>Polycot</b>	<b>Tandberg</b>
Базовая модель	PCS – TL50 Экран - 20" IP до 1920 кбит/с \$ 5400	VSX 3000 Экран 17" IP до 2 Мбит/с \$ 5499	Tandberg 1500 Экран 17" IP до 2 Мбит/с \$ 7425
Опция MultiSite Встроенный сервер	на 6 портов или для IP или для ISDN \$ 2190	на 4 порта и для IP/ISDN \$ 4180	на 4 порта и для IP/ISDN \$ 3250
Модуль расширения ISDN	ISDN 3xBRI или ISDN 6xBRI \$ 990 или \$ 1520	Модель IP/QBRI \$ 1650	ISDN 4xBRI \$ 2200
Видео + Данные	Data Solution Box \$ 1680	People + Content \$ 2089	Natural Presenter Package \$ 2200
<b>Итоговая цена</b>	<b>\$ 10260 или \$ 10790</b>	<b>\$ 13418</b>	<b>\$ 15075</b>

# Сравнение групповых систем ВКС

<b>Производитель</b>	<b>Sony</b>	<b>Aethra</b>	<b>Polycom</b>	<b>Tandberg</b>
<b>Базовая модель</b>	<b>PCS – 1P</b>	<b>Vega Star Silver E</b>	<b>View Station EX</b>	<b>Tandberg 990</b>
Внутренняя пропускная способность	IP до 2 Мбит/с <b>\$ 5080</b>	IP до 2 Мбит/с <b>\$ 5990</b>	IP до 768 бит/с <b>\$ 7149</b>	IP до 2 Мбит/с <b>\$ 10 165</b>
Опция MultiSite	На 6 абонентов  <b>\$ 2190</b>	На 5 абонентов  <b>\$ 1999</b>	На 4 видео-абонента + 1 аудио  <b>\$ 3299</b>	На 4 видео-абонента + 1 аудио  <b>\$ 3250</b>
Модуль расширения ISDN 3 x BRI	  <b>\$ 990</b>	  <b>\$ 1199</b>	Модуль Quard BRI <b>\$ 2199</b>	4xBRI  <b>\$ 2200</b>
Опция, позволяющая одновременно показывать участников и рабочие материалы видеоконференции	<b>Data Solution Box</b>  <b>\$ 1680</b>	<b>Dual Video</b>  <b>\$ 1199</b>	<b>People + Content</b>  <b>\$ 2089</b>	<b>Natural Presenter Package</b>  <b>\$ 2200</b>
<b>Итоговая цена</b>	<b>\$ 9940</b>	<b>\$ 11187</b>	<b>\$ 14736</b>	<b>\$ 17815</b>

# Сравнение серверов многоточечной конференц-связи

Для того, чтобы в одной видеоконференции могли участвовать абоненты, использующие разные каналы передачи данных (ISDN и IP), необходимо наличие шлюза (Gateway), обеспечивающего переадресацию вызовов между сетями IP и ISDN. Модель Tandberg MCU 8+8 уже имеет такой встроенный шлюз, этим и объясняется двукратное превышение ее стоимости над другими серверами младших моделей.

В остальном функционал данных продуктов аналогичен

# Ценовое сравнение серверов многоточечной конференц-связи

Цена растет вместе с тем как:

1. Увеличивается максимально возможное количество абонентов
2. Увеличивается количество вариантов разбивки экрана
3. Возможна работа с абонентами, подключенными как по IP, так и по ISDN

# Предлагаемые скидки

1. На продукцию компаний Tandberg, Polysom и Sony дистрибуторы и системные интеграторы предлагают скидки в размере от 5 до 10%
2. На продукцию компании Aethra предоставляются скидки в размере от 15 до 20%



Позиционирование  
системы **VidicoR**

# Матрица общих стратегий

		Источник конкурентного преимущества	
		Низкая себестоимость	Дополнительная ценность
Целевая группа	Широкая	<b>ЛИДЕРСТВО ПО ИЗДЕРЖКАМ</b> Абонентские системы для МАЛОГО БИЗНЕСА	<b>ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ</b> Известный BRAND NAME, высокое качество, максимально широкая линейка продуктов в разных ценовых сегментах
	Узкая	<b>ФОКУСИРОВАННОЕ ЛИДЕРСТВО ПО ИЗДЕРЖКАМ</b> Низкобюджетные решения для ГОСПРЕДПРИЯТИЙ и МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ.	<b>ФОКУСИРОВАННАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ</b> <b>VidicoR</b> ... для ГОСПРЕДПРИЯТИЙ и КОРПОРАЦИЙ, имеющих низкую лояльность к известным западным брендам

# Сценарии позиционирования (1 из 2)

## На существующих рынках:

СЦЕНАРИЙ 1:	<u>НОВЫЙ РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ-ДИСТРИБЬЮТЕР</u> ВКС систем VIP класса.
СЦЕНАРИЙ 2:	<u>НОВЫЙ «ИНОСТРАННЫЙ» ПРОИЗВОДИТЕЛЬ</u> всей линейки систем передачи видеоизображения (ПО средства, абонентские устройства, многоточечные серверы, и т.д. кроме периферии).
СЦЕНАРИЙ 3:	<u>ОПЫТНЫЙ РОССИЙСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ РАЗРАБОТЧИК</u> систем по передаче видео изображений в сетях IP, ЭКСПОРТИРУЮЩИЙ ТЕХНОЛОГИИ.
СЦЕНАРИЙ 4:	<u>АЛЬЯНС</u> с известным российским или западным IT-производителем не имеющим собственной линейки ВКС продуктов.

# Сценарии позиционирования (2 из 2)

## На зарождающихся рынках:

<b>СЦЕНАРИЙ 1:</b>	<u><b>ОПЫТНЫЙ РОССИЙСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ РАЗРАБОТЧИК</b></u> систем по передаче видео изображений в БЕСПРОВОДНЫХ СЕТЯХ СВЯЗИ (GSM, IP Wireless, Wi Fi)
<b>СЦЕНАРИЙ 2:</b>	<b>АЛЬЯНС с КРУПНЫМ CONTENT ПРОВАЙДЕРОМ</b> по организации Video-on-Demand порталов.

# Новый РОССИЙСКИЙ производитель.



# Новый «ИНОСТРАННЫЙ» производитель.

## Группа компаний

VidicoR GmbH

НПЦ «Видикор»

Эксклюзивный дистрибьютор Halmer GmbH по РФ

Сеть дилеров (опт и sys integrators)

ДИЛ 1

ДИЛ 2

ДИЛ 3

Продуктовая линия

VIP ВКС системы

Средние и малые ВКС системы

ПО абон.-системы

Рынок конечных потребителей

# Продуктовое позиционирование **Vidicom**

1. Групповые системы VidicoR.
2. Видео-конференц сервер VidicoR.
3. Streaming video servers с минимальной задержкой (функция multi casting для ВКС).

# Ценовое позиционирование **Vidicom** (групповая ВКС)

Базовая модель – 3500\$

+

Опция MultiSite – 2000\$

+

Видео + Данные - 1200\$

=

Конечная цена - 6700\$,

что на 30% дешевле аналогичной по функционалу модели Sony.

# Сравнение групповых систем ВКС

<b>Производитель</b>	<b>Sony</b>	<b>Aethra</b>	<b>Polycom</b>	<b>Tandberg</b>	<b>VidicoR</b>
<b>Базовая модель</b>	<b>PCS – 1P</b>	<b>Vega Star Silver E</b>	<b>View Station EX</b>	<b>Tandberg 990</b>	<b>VidicoR</b>
Внутренняя пропускная способность	IP до 2 Мбит/с <b>\$ 5080</b>	IP до 2 Мбит/с <b>\$ 5990</b>	IP до 768 бит/с <b>\$ 7149</b>	IP до 2 Мбит/с <b>\$ 10 165</b>	IP до 2.1 Мбит/с <b>\$ 3500</b>
Опция MultiSite	На 6 абонентов  <b>\$ 2190</b>	На 5 абонентов  <b>\$ 1999</b>	На 4 видео-абонента + 1 аудио <b>\$ 3299</b>	На 4 видео-абонента + 1 аудио  <b>\$ 3250</b>	На 6 видео-абонентов + 1 аудио <b>\$ 2000</b>
Модуль расширения ISDN 3 x BRI	<b>\$ 990</b>	<b>\$ 1199</b>	Модуль Quard BRI <b>\$ 2199</b>	4xBRI <b>\$ 2200</b>	Отсутствует
Опция, позволяющая одновременно показывать участников и рабочие материалы видеоконференции	<b>Data Solution Box</b>  <b>\$ 1680</b>	<b>Dual Video</b>  <b>\$ 1199</b>	<b>People + Content</b>  <b>\$ 2089</b>	<b>Natural Presenter Package</b>  <b>\$ 2200</b>	<b>\$ 1200</b>
<b>Итоговая цена</b>	<b>\$ 9940</b>	<b>\$ 11187</b>	<b>\$ 14736</b>	<b>\$ 17815</b>	<b>\$ 6700</b>



Предложение партнерам  
(дилерам)

## УСЛОВИЯ

Критерий	Предлагаемые условия
Маржа	В зависимости от объема закупок. В среднем 15 – 25%. Некоторые компании в начале установления отношений для получения скидок не требуют от партнера выполнения закупок на минимальном уровне
Склад	Имеют свой склад. Предлагают доставку до партнера и страховку товара за его счет
Сроки поставки	Оговариваются отдельно, в зависимости от проекта
Кредитная линия	Отгрузка после поступления оплаты на счет. Для клиентов с историей закупок предоставляется кредитная линия. В случае реализации крупного проекта возможно предоставление специальных целевых кредитов
Маркетинговые затраты	Бесплатные рекламно-информационные материалы, совместное проведение акций, выставок
Информация	Предоставляется бесплатная информация о продукте, техническая поддержка, обучение персонала

# Оптимальные условия сотрудничества для дилеров

Критерий	Предлагаемые условия
Маржа	20-40% от рекомендуемой цены. Чем больше маржа, тем больше диапазон предлагаемых скидок конечному клиенту
Склад	Большинство дилеров предпочитает склад поставщика. На своем складе согласны держать или ходовые товары, или дополнительное к основному оборудование, а также демонстрационное оборудование
Сроки поставки	От недели до двух. Главное требование, чтобы оборудование поставлялось в срок выполнения проектных работ
Кредитная линия	Ее необходимость зависит от того, как построена система оплаты между дилером и конечным пользователем (есть ли у дилера кредитная линия для его клиентов), а также от длительности выполняемого проекта (если долгосрочный проект, то рассрочка платежа желательна). Кроме того, существуют либо постоянные кредитные линии для дилера, либо 1-2-х недельная отсрочка платежа. Чем больше логистический срок, тем желательнее иметь кредитную линию на 1 месяц
Маркетинго-вые затраты	Рекламно-информационные материалы получают бесплатно, совместное участие в акциях и проведение семинаров (расходы делят пополам), программы «try & buy», часть демооборудования поставляется бесплатно
Информация	Необходимое условие – предоставление информации о продукте и технической поддержки

Позиционирование  
**VidicoR**  
Выводы

# Альтернативы общего позиционирования.

1. Позиционирование «Новый российский производитель» ограничивает круг потенциальных клиентов. Продвижение продукта возможно только за счет высокопрофессиональных ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ. Каналы сбыта – ограниченное число дилеров, личные продажи
2. Позиционирование «НОВЫЙ ИНОСТРАННЫЙ производитель» значительно расширяет круг заинтересованных дилеров, а также конечных клиентов, однако требует дополнительных инвестиций в Branding, product promotion, построение дилерской сети, создание сервис центра. Каналы сбыта – профессиональные дилеры
3. Представляется весьма перспективным АЛЪЯНС с крупным российским или зарубежным IT производителем по дополнению его существующей линейки ВКС продуктами высокого качества. Каналы сбыта- существующая дистрибьюторская сеть партнера

## Общее позиционирование.

VidicoR следует позиционировать как российского производителя высококачественных групповых ВКС и серверов ВКС, по своему функционалу превосходящих аналогичные системы западных производителей. Совершенное качество VidicoR-а (полная синхронизация видео и звука при любом состоянии IP канала) достигается за счет использования оригинальных инновационных технологий

## Ценовое позиционирование (**enduser price**).

Цена VidicoR-а для конечного пользователя должна быть меньше стоимости систем ВКС Sony (целевой конкурент), позиционируемых как качественные и доступные. Благодаря новым технологиям VidicoR применение видеоконференцсвязи стало доступнее для многих средних и малых предприятий.

Дешевле Sony на 30% - выше функционал – выше качество

# Ассортиментная политика.

VidicoR следует придерживаться существующей на рынке «нарезки» линейки продукции:

Базовая модель

- + Возможность расширения пропускной полосы
- + Возможность подключения опции MultiSite и т.д.

К каждой базовой модели должны дополнительно быть созданы опции, подключение которых делает систему видеоконференцсвязи более функциональной. Например, базовая модель должна содержать возможность подключения функции MultiSite, но ее активация (за дополнительную плату) зависит от желания и возможности клиента.

# Позиционирование по отношению к партнерам (дилерам) (1 из 2).

VidicoR следует позиционировать как российского производителя не уступающих по функционалу западным аналогам высококачественных групповых ВКС и серверов многоточечной связи, позволяющих партнерам получать более высокую дилерскую наценку.

Максимальная маржа от рекомендуемой цены для конечного пользователя может достигать до 50%, что в свою очередь позволит дилерам предоставлять скидки конечным клиентам в размере до

<b>30% Вид цены как % от рекомендуемой</b>	<b>%</b>
Рекомендуемая цена для конечных пользователей	100%
Цена дилеров для клиентов, которым предоставляется скидка	70-99%
Закупочная цена для дилера от рекомендуемой	50%

# Условия сотрудничества с дилерами.

1. VidicoR имеет два склада, обслуживающих центральный район (располагается в Москве) и уральский и сибирские регионы (располагается в Екатеринбурге)
2. Срок поставки – неделя
3. Маркетинговая поддержка:
  - бесплатные рекламно-информационные материалы
  - совместное проведение акций, выставок
  - ежегодные конференции для дилеров, проводимые Halmer-U
4. Техническая поддержка:
  - круглосуточный телефонный и интернет hot line
  - обучение персонала в учебном центре в Москве (базовое – бесплатно, сертифицированное обучение – за счет дилера)