

alt

Драйв созидания

Анализ рынков



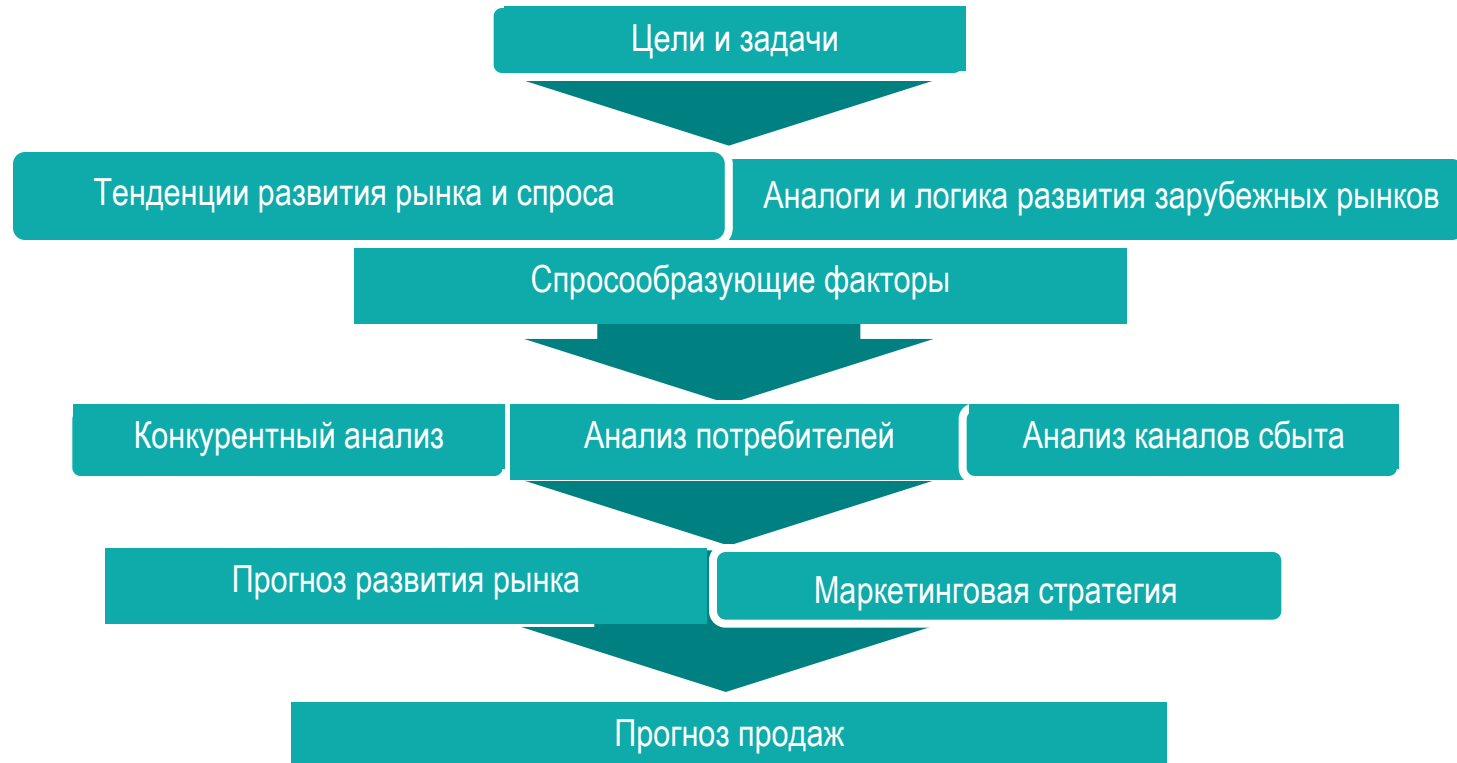
Направления работ по анализу рынка

Обычно клиенты заказывают нам проекты по анализу отраслевого рынка при проработке значимого для их бизнеса решения: выход на новый географический рынок, вывод на рынок нового продукта, модернизация производства и увеличение объема выпуска продукции, создание новой сети дистрибуции и др.

Анализ спроса	Потребители	Маркетинговая стратегия
Рыночные тенденции	Сегментация рынка	Конкурентный анализ
Емкость рынка	Типовой портрет потребителя	Оптимизация продуктово-марочного портфеля
Устройство и тенденции аналогичных зарубежных рынков	Ключевые факторы принятия решения	Позиционирование и ценообразование
Прогноз спроса и продаж	Спросообразующие факторы	Оптимизация дистрибуции и продвижения

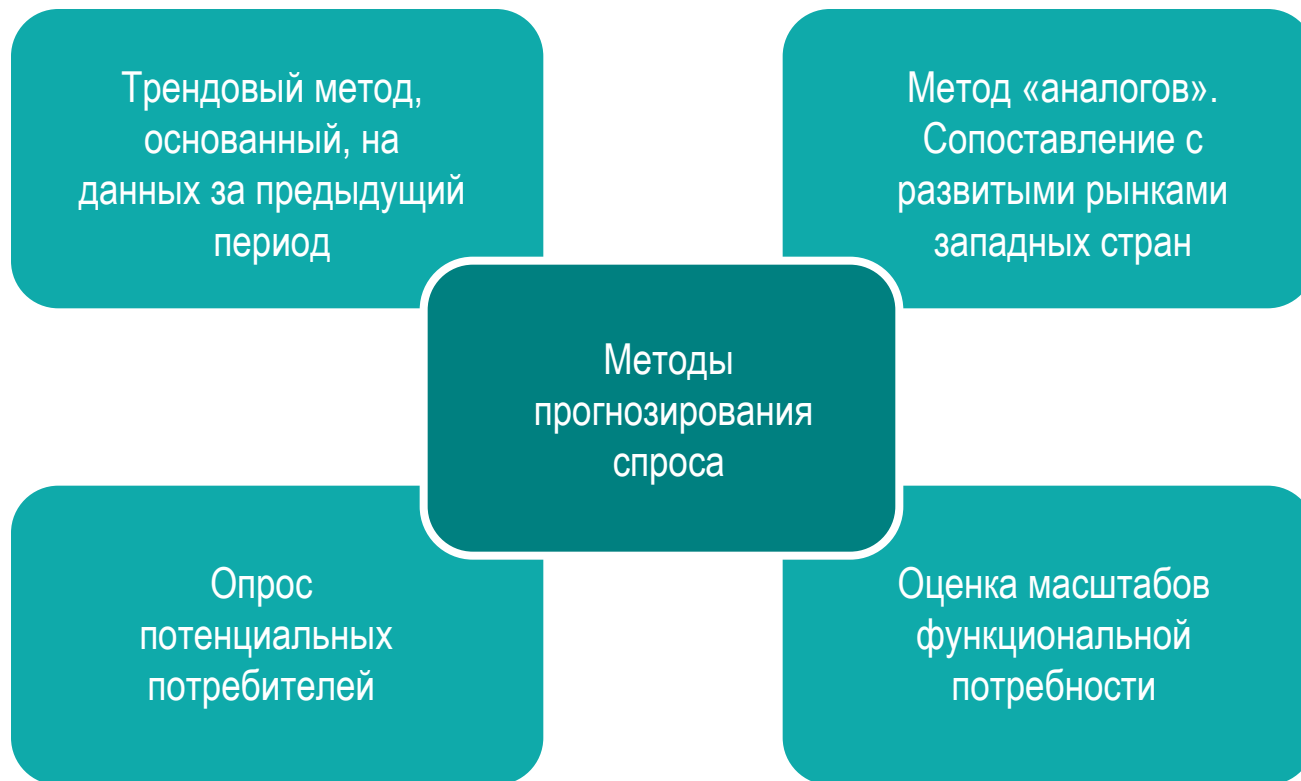
Этапы работ по анализу рынка

На основе нашего опыта реализации проектов по анализу рынков разработан базовый методический подход, обеспечивающий возможность довести проект до такого полезного для практиков результата как прогноз продаж. Безусловно, количество и содержание работ может меняться в зависимости от задач клиента..



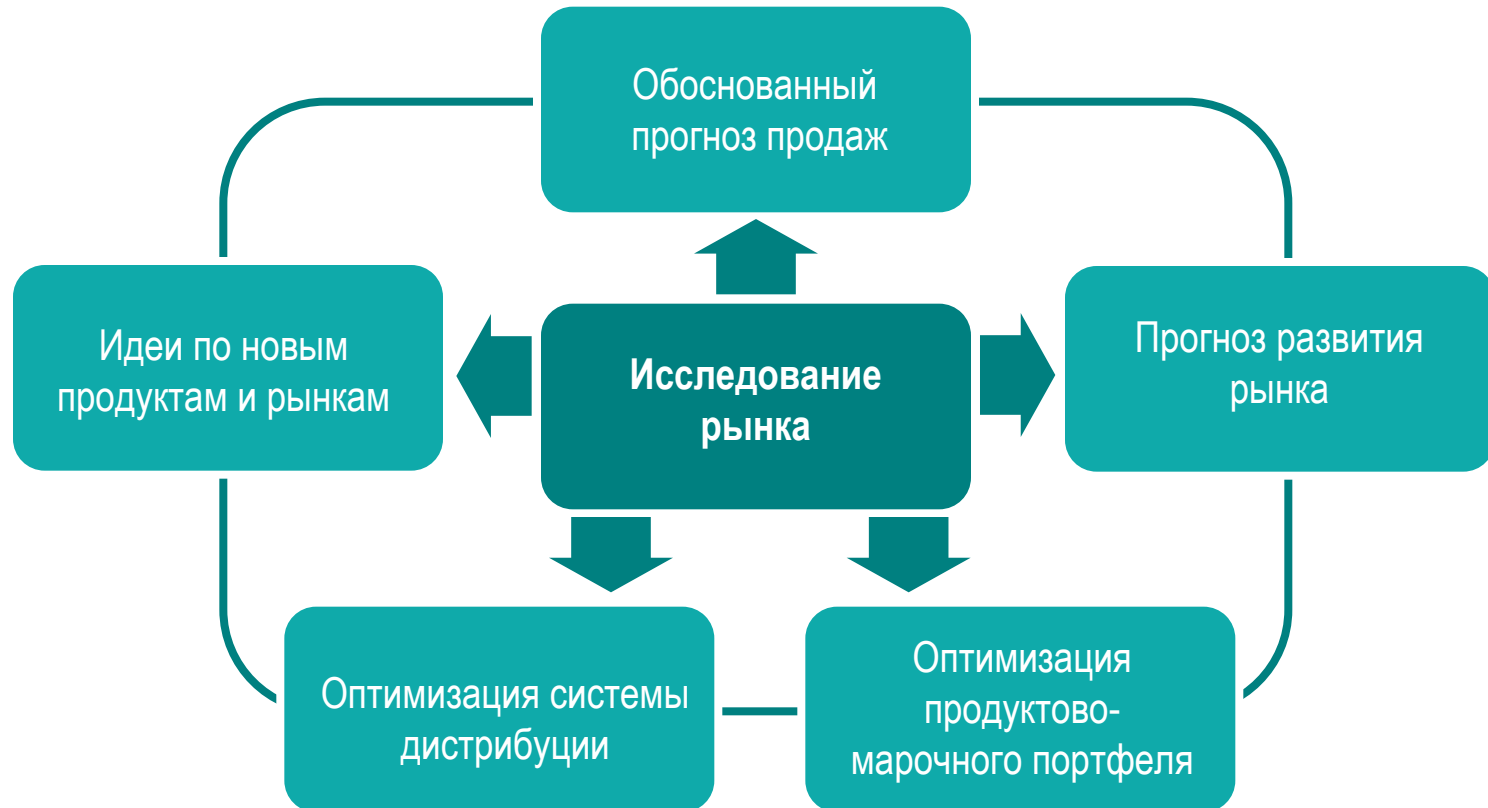
Методы построения прогнозов спроса

Сопоставление результатов использования разных методов прогнозирования позволяет нам подготовить обоснованный прогноз спроса даже для формирующихся и нестабильных рынков.



Что получает клиент в результате проекта

В целом клиент получает аналитику и набор конкретных рекомендаций по оптимизации рыночной позиции компании. В некоторых случаях полученные результаты анализа рынка приводят к пересмотру маркетинговой стратегии компании.



Роль консультантов в проекте

В проектах по анализу рынка ключевое значение имеет экспертная составляющая. Однако за счет процессной составляющей удастся повысить ценность результатов проекта для заказчика.

Экспертная составляющая

Постановка задачи

Определение последовательности работ, формулирование ключевых вопросов и задач каждого этапа

Экспертиза материалов Заказчика

Интервью с зарубежными и российскими экспертами: конкуренты, потребители, дистрибуторы, отраслевые эксперты

Анализ открытых источников информации и использование внутренних информационных ресурсов

Прогнозирование с применением разных методов

Процессная составляющая

Формулирование приоритетов развития, целей и задач совместно с Заказчиком

Передача методик и проведение обучающих семинаров по методическим вопросам, касающимся анализа и прогнозирования

Результат работ учитывает мнения «заинтересованных сторон» и публично обсуждается в компании (в том числе, промежуточные результаты)



Особенности нашего подхода

Наличие у консультантов компании «АЛТ» четкого методического подхода к реализации проекта обеспечивает клиентам стабильное получение ценных для их бизнеса результатов.



Систематизация и интеграция

Свою роль при проведении исследований рынка мы видим в систематизации «под задачу» большого массива аналитики, которая имеется в Компании, а также аналитическую проработку наиболее сложных вопросов, по которым в Компании информации недостаточно. Мы выступаем в качестве интеграторов, что позволяет оптимальным образом использовать как внутренние ресурсы компании, так и возможности консультантов, для обоснования управленческих решений.



Международный опыт

Российский рынок динамично растет, но его нельзя рассматривать вне контекста мировых тенденций. Мы используем международную практику при построении прогнозов развития рынков, оптимизации конфигурации бизнеса, позиционировании компании на рынке. Часто анализ устройства зарубежных рынков или мнения зарубежных отраслевых экспертов позволяет руководителям и собственникам российских компаний по-новому взглянуть на собственный бизнес и его перспективы.



«Погружение в среду»

Чтобы быстро разобраться в современных тенденциях динамично меняющихся рынков, мы активно привлекаем российских и зарубежных отраслевых экспертов, а также работаем с большим количеством зарубежных источников аналитической информации. Характерной чертой проектов являются углубленные интервью с ключевыми производителями, дистрибуторами, потребителями, представителями отраслевых ассоциаций.

Нами накоплен большой опыт в анализе отраслевых рынков и прикладных маркетинговых исследованиях



Разработка детальной ассортиментной матрицы по тканям и домашнему текстилю для экспортных рынков (около 300 SKU) для ГК «Линум» (российский производитель льняных тканей)



Сопровождение разработки детальных ассортиментных матриц в 5 категориях товаров для ванной комнаты: смесители, санфаянс, мебель, wellness, аксессуары для ГК «АкваАрт»



Анализ российского рынка промышленных дизельных двигателей для компании "Volvo Penta AB"



Исследование и прогноз рынка кирпича Москвы и Московской области для компании "Победа ЛСР" (промышленно-строительная Группа ЛСР);



Анализ российского рынка огурцов для компании «Выборжец»



Оценка перспектив рынка торфяных брикетов и пеллетов для ООО "Альтернативные топливные ресурсы", Группа «Halcyon»



Исследование рынка березовой фанеры и МДФ России, Европы, США, Северной Америки и Азии в рамках анализа рыночных предпосылок для стратегии компании "Объединенная плитная группа" (United Panel Group)



Анализ и прогноз развития рынков горной техники, металлургического, бурового, нефтехимического, атомного, оборудования, металлургических полуфабрикатов для «Объединенные машиностроительные заводы»



Исследование мирового рынка газовых баллонов, буровых замков и бурильных труб для ОАО "Орский машиностроительный завод" ("Трубная металлургическая компания" (ТМК))



Анализ потенциальных рынков сбыта продукции заготовительных производств Корпорации "Иркут"

Пример проекта: Разработка бизнес-плана нового бизнеса компании «Брок-Инвест-Сервис»



Разработка бизнес-плана нового бизнеса компании «Брок-Инвест-Сервис»

1. Ситуация:

- Основной бизнес компании – торговля черными металлами, который характеризуется невысокой рентабельностью и серьезными скачками цен;
- Для того, чтобы повысить прибыльность и устойчивость компании руководство планирует запустить производственный бизнес.

2. Содержание работ:

- Создана рабочая группа из сотрудников Компании, которая выполняла основную часть аналитической работы;
- Проведен экспресс-анализ нескольких десятков рынков;
- Выбраны и подробно проанализированы наиболее перспективные направления;
- Разработана оптимальная конфигурация нового производственного бизнеса;
- Проведены предварительные переговоры с потенциальными заказчиками и разработан бизнес-план.

3. Результат:

- Бизнес-план, полностью соответствующий требованиям кредитных институтов;
- Найден руководитель для нового производственного бизнеса;
- Запущены пилотные продажи;
- Проведены переговоры с иностранными поставщиками оборудования;
- Запущен проект по разработке бренда и корпоративного стиля для нового бизнеса;
- Проработана интеграция проекта в систему управления компании.



115280, Москва, ул. Виссеркова, 4, тел./факс: (495) 680-98-80
e-mail: info@brokinvest.ru www.brokinvest.ru

Отзыв компании «Брок-Инвест-Сервис» о работе с ИКФ «АЛТ»

Собственниками компании была поставлена задача проработать возможные варианты производственного бизнеса и подготовить бизнес-план наиболее перспективного для компании производственного проекта. Реализация данного проекта должна повысить прибыльность и устойчивость компании, занимающейся металлотрейдинговым бизнесом. Весь путь от генерации идеи до первых этапов реализации нового проекта мы прошли совместно с консультантами фирмы «АЛТ». С данной компанией мы работаем уже на протяжении 5 лет и, когда перед нами встала новая управленческая задача, то выбор партнеров для её решения был очевиден.

Наша компания имеет свою молодую, амбициозную команду с большим потенциалом, поэтому мы не рассматривали вариант экспертного проекта, когда на наш запрос о новом производственном бизнесе через несколько месяцев консультанты предоставят готовый бизнес-план. Поэтому совместно с консультантами ИКФ «АЛТ» был разработан новый формат проекта, в рамках которого основная часть аналитических задач легла на плечи рабочей группы, состоящей из специалистов нашей компании.

В целом консультанты оказались наиболее полезны в следующем:

1. Формализация подхода к поиску и отбору перспективных производственных бизнесов, учитывая что на первом этапе был проведен анализ нескольких десятков рынков;
2. Задавание «неудобных» вопросов, выявляющих слабые места в представленном на рабочей группе материале;
3. Тесное взаимодействие с членами рабочей группы, что обеспечило оперативную методическую и прикладную поддержку их аналитической работы, а также повысило уровень дисциплины решения задач проекта;
4. Генерирование ценных для проекта идей и сведение вместе проработанных материалов;
5. Ориентация консультантов на результат – на скорейший запуск проекта – и инициирование ими ряда сопутствующих решений (например, уже на этапе детализации бизнес-плана: запуск пилотных продаж, поиск руководителя бизнеса, привлечение креативного агентства для разработки бренда и корпоративного стиля).

На наш взгляд, консультанты успешно справились со стоящими перед ними задачами и обеспечили необходимый уровень подготовки бизнес-плана нового производственного бизнеса, а также проработки вопросов, связанных с реализацией данного проекта. Благодаря их участию в проекте нам удалось избежать серьезных методических ошибок, а также учесть ключевые для данного бизнеса моменты и вопросы «на стыках». Также в качестве отдельного результата проекта хотелось бы отметить обучение и развитие специалистов нашей компании, которое наблюдается на протяжении всех совместных проектов с компанией «АЛТ».

О компании «Брок-Инвест-Сервис»: Компания входит в пятерку лидеров российского рынка металлоторговли. Разрушая стереотипы, компания «Брок-Инвест-Сервис» стремится быть надежным и эффективным партнером для всех участников рынка металлов.

Генеральный директор

Чernenko И.Б.

Анализ рынков сбыта продукции заготовительных производств Корпорации «Иркут»



Анализ рынков сбыта продукции заготовительных производств Корпорации «Иркут»

1. Оценка возможностей заготовительно-штамповочного производства:

- анализ производственных возможностей;
- экономический анализ производств (загрузка, себестоимость операций);

2. Оценка перспектив производства непрофильной продукции;

- анализ опыта производства непрофильной продукции российскими авиастроителями;
- анализ возможностей работы на рынке (ассортимент, цены, возможности кооперации) – рассмотрено более 20 вариантов непрофильной продукции;

3. Исследование российского и иностранного рынка авиакomпонентов:

- анализ структуры и механизмов работы отрасли за рубежом;
- оценка перспектив работы на рынке;

4. Анализ зарубежных компаний-аналогов;

5. Анализ рынка альтернативных поставщиков;

6. Анализ российского опыта выделения заготовительных производств

7. Варианты создания РШЦ:

- варианты работы на рынке (продукция, клиенты, механизмы);
- варианты реорганизации ЗШП и взаимодействия с основным производством;
- экономический анализ вариантов выделения;
- план организационных преобразований.

Россия, 664020, Иркутск, ул. Новаторов, 3
тел.: (395-2) 32-29-09; факс: (395-2) 32-29-45
www.irkut.ru e-mail: postmaster@irkut.ru
телефакс 231121 «GROM»
Московский офис – 121069, г. Москва, а/я 155,
ул. Б. Молчановка, д. 30/7, строение 2
тел.: (095) 290-60-39; факс: (095) 290-34-04



3, Novatorov street, Irkutsk, 664020, Russia
tel.: (395-2) 32-29-09; fax: (395-2) 32-29-45
www.irkut.ru e-mail: postmaster@irkut.ru
teletype: 231121 «GROM»
Moscow office – Post Office Box 155,
Building 2, 30/7, B. Molchanovka Str.,
Moscow, 121069, Russia
tel.: (095) 290-60-39; fax: (095) 290-34-04

Ф.9 – 029

ОАО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «ИРКУТ» JSC «SCIENTIFIC PRODUCTION CORPORATION «IRKUT»

12.11.2003г. № МП/1158
На № _____ от _____

Отзыв о работе корпорации «Иркут» с ИКФ «АЛЬТ»

ОАО «Научно-производственная корпорация «Иркут» реализует в настоящее время проект создания раскройно-штамповочного центра корпорации. Основная задача данного проекта – повышение эффективности производства за счет создания гибкого подразделения и его выхода на внешние рынки. Для принятия решения о конфигурации центра и его модели управления, было необходимо понять, каков его потенциал на различных рынках сбыта, и проанализировать альтернативные варианты его организации.

Для решения данных задач задачи корпорацией «Иркут» были привлечены консультанты ИКФ «АЛЬТ». В ходе работ специалисты ИКФ «АЛЬТ»:

- проанализировали возможные рынки сбыта для раскройно-штамповочного центра и оценили его потенциал на каждом из них,
- изучили устройство российских и зарубежных компаний – аналогов, для того, чтобы понять, какой должна быть оптимальная конфигурация раскройно-штамповочного центра с точки зрения рыночных перспектив и опыта других компаний,
- провели экономический и организационный анализ подразделений, на базе которых планируется организовать раскройно-штамповочный центр,
- выработали наиболее эффективные варианты организации центра, учитывающие стратегические цели компании и существующие организационные и экономические ограничения,
- проработали основные этапы реализации предложенных вариантов и ключевые принципы управления центром.

Консультанты активно обсуждали собранную информацию со специалистами различных подразделений корпорации. Это стимулировало возникновение новых идей и позволило выработать наиболее эффективные и реалистичные варианты организации центра.

Результаты работы помогли нам принять решение относительно организации раскройно-штамповочного центра и его наиболее эффективной конфигурации.

Вице-президент
по корпоративному развитию и управлению

В.Л. Чириков

- Мы работаем с 1992 года, за это время выполнено более 300 проектов для ведущих российских и международных компаний
- Наш консалтинг нацелен на результат: рост продаж, снижение затрат, рост прибыльности или стоимости бизнеса Клиента
- Мы разработали несколько десятков авторских методик, технологий и семинаров
- С 2001 года мы создаем сеть партнеров среди ведущих международных консалтинговых компаний
- Мы регулярно проводим исследования успешного управления
- Наши консультанты являются авторами публикаций в ведущих деловых изданиях: «Эксперт», «Секрет фирмы», «Ведомости», «HBR-Россия» и др.

Наши услуги

**КОНСАЛТИНГ НАЦЕЛЕННЫЙ
НА РЕЗУЛЬТАТ**

Продажи +
Как раскрыть потенциал роста

Стратегия !
Как разработать вдохновляющую стратегию

Затраты -
Как повысить эффективность бизнеса

Наши клиенты



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

105122, Москва,
Щёлковское шоссе,
д. 2, стр. 1

Тел./факс: (495) 788-59-29

199178, Санкт-Петербург,
В.О., 7-я линия, д. 76
БЦ "Сенатор"

Тел./факс: (812) 332-82-34

www.altrc.ru