

26.09.2011г.

Российский рынок бизнес-разведки

Рогачева Елена Юрьевна
Генеральный директор
ООО «ДьюМаркс»



О КОМПАНИИ

ООО «ДьюМаркс» входит в группа компаний «Р-Техно» созданную командой профессионалов в сфере экономической разведки, опыт которых насчитывает более 15 лет. Группа известна на рынке под 4-мя основными торговыми марками, каждый бренд представляет свое направление:

- ✓ **Р-Техно** – бизнес-разведка и минимизация рисков;
- ✓ **Duemarx** – маркетинговые исследования;
- ✓ **Стратегия Антаго** – управление экономическими конфликтами;
- ✓ **it2b** – тематические медиа-проекты по бизнес разведке и безопасности бизнеса.

Основной отличительной особенностью Duemarx – является использование в исследованиях технологии бизнес-разведки, что значительно повышает уровень и качество услуг.

В 2008 году компания «ДьюМаркс» была награждена дипломом - «Инновационным продуктом года» порталом безопасности SEC.RU



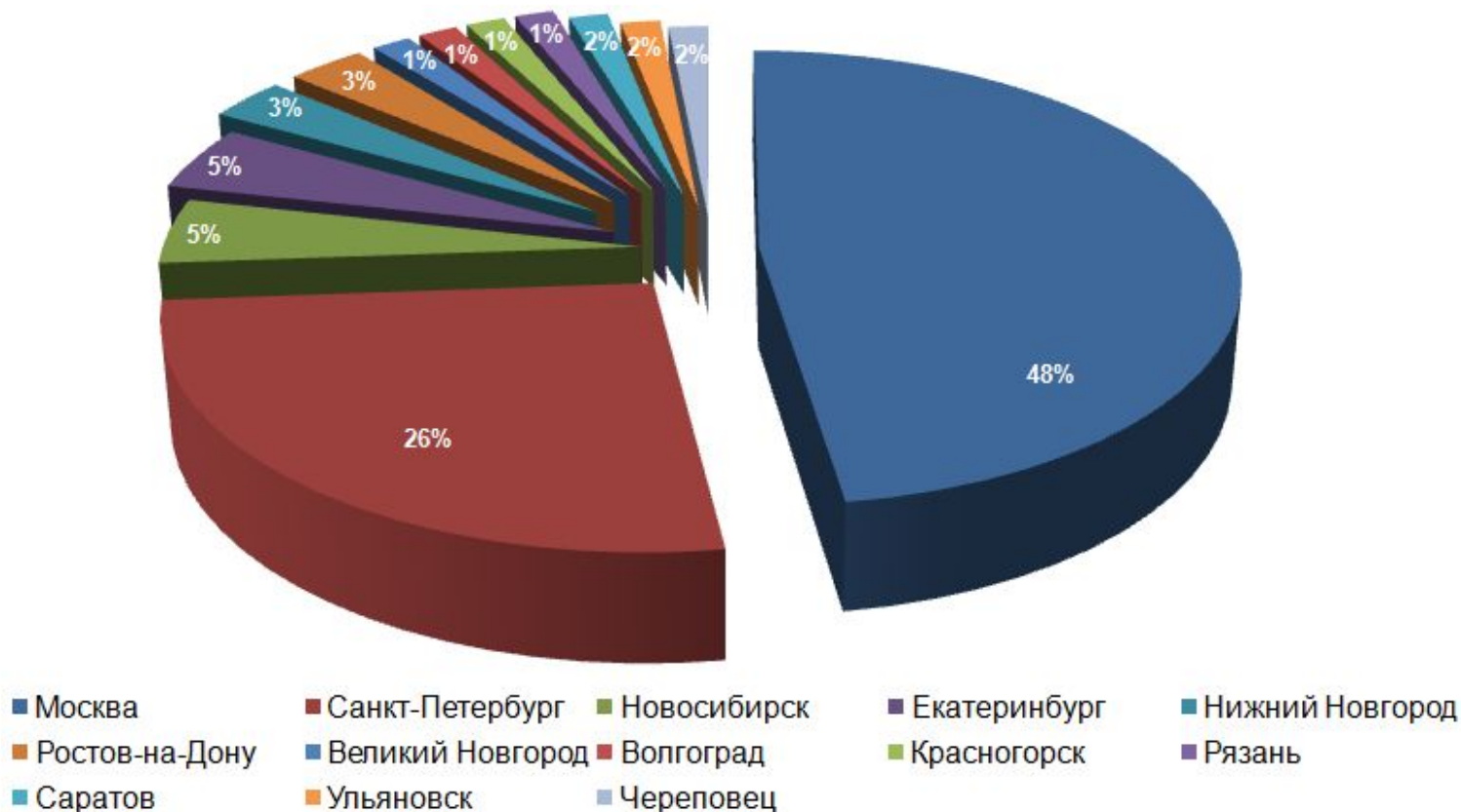
Рынок бизнес-разведки - это совокупность организаций, предоставляющих услуги по сбору, обработке и анализу информации, для принятия управленческого решения.

Источники получения информации

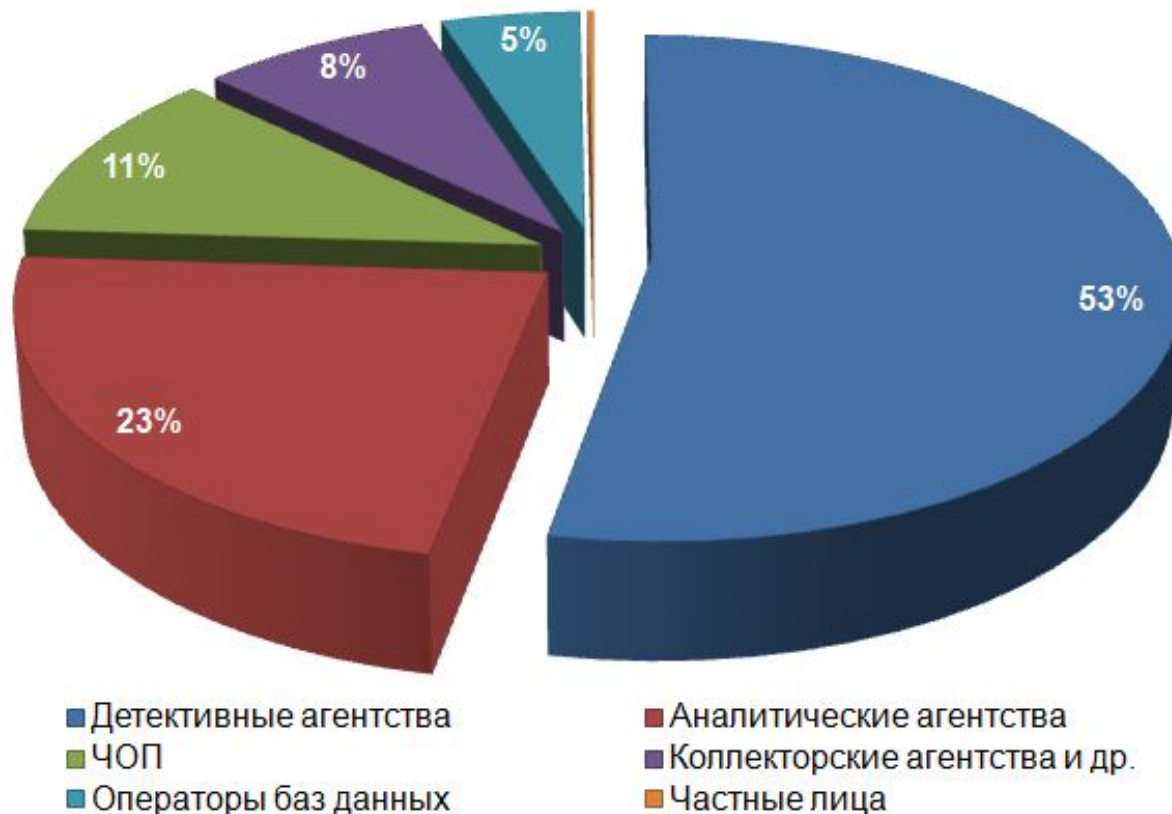


География распространения компаний специализирующихся на бизнес-разведке

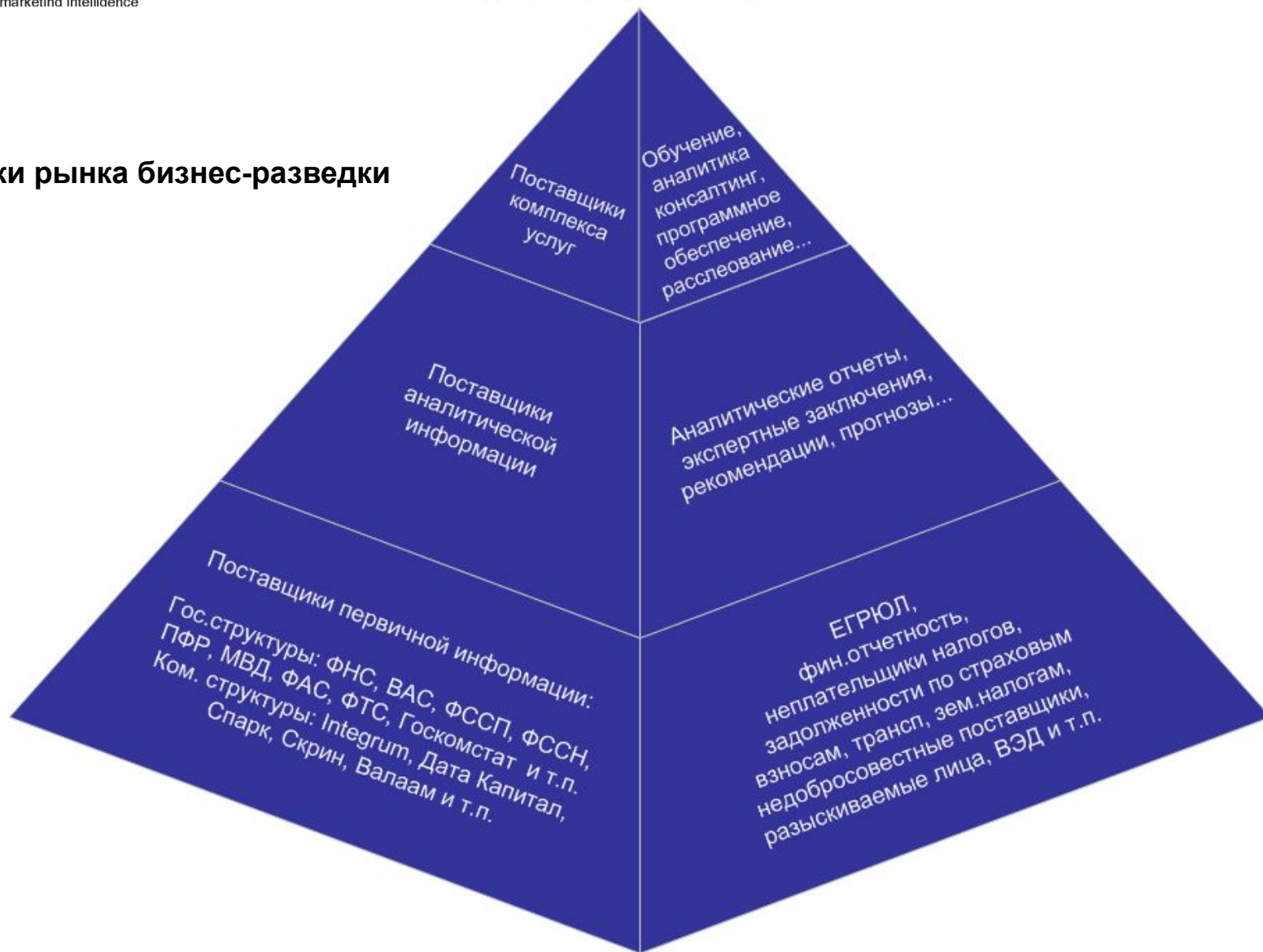
Наиболее развит рынок бизнес - разведки в Москве, Санкт-Петербурге, все остальные регионы РФ идут с большим отрывом от двух столиц.



Сегментация по профилю деятельности компаний предоставляющих услуги бизнес-разведки.



Участники рынка бизнес-разведки



Маркетинговая разведка – это применение технологий бизнес-разведки для изучения рынка и поддержки маркетинговых коммуникаций.

Цели и задачи:

- ✓ выход на новые рынки;
- ✓ выработка эффективной стратегии развития;
- ✓ не допущение управленческих ошибок совершенных конкурентом;
- ✓ усиление и удержание конкурентного преимущества на рынке;
- ✓ нахождение, привлечение и сохранение клиентов;
- ✓ выявление фактов необоснованного завышения цены на продукцию;
- ✓ определение каналов и методов продвижения продукта;
- ✓ предложение более выгодных условий сотрудничества деловым партнерам конкурента;
- ✓ выявление новинок и своевременное усиление конкурентоспособности своих продуктов и т.п.



Применение технологий бизнес-разведки в SWOT-анализе



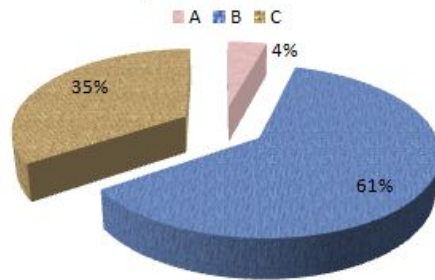
Применение технологий бизнес-разведки в ABC - анализе

Пример ABC – анализа (клиенты)

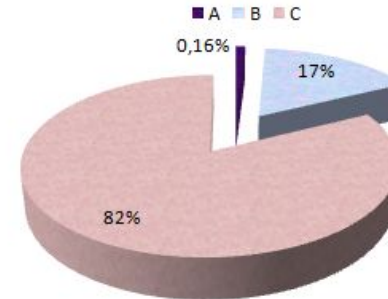
В группу «А» входят клиенты с оборотом от 1 млн.руб., в группу «В» - от 100тыс.руб. до 1млн.руб, в группу «С» - от 1тыс.руб. до 100тыс.руб.

Группа	Доля в обороте, %	Общий объем поставок, тыс.руб.	Доля клиентов, входящих в группу от общего количества клиентов, %	Количество клиентов
А	4,29	3 514	0,16	2
В	61,28	50 597	16,80	202
С	34,43	27 802	83,04	999
Всего	100	81 913	100	1 203

Доли групп клиентов в общем объеме закупок за 2005г.



Доли групп клиентов в общем кол-ве клиентов за 2005г.



Группа «А» клиенты, с которыми компания осуществляет 4,29% сделок, это 2 предприятия с общим объемом закупок 3 514тыс.руб.

Клиенты группы «А»	Оборот, тыс.руб.	Оборот, % от общего оборота
ООО «Селтик»	2 322	2,83
ЗАО «Компания Киль-М»	1 192	1,46
Всего	3 514	4,29



Применение технологий бизнес-разведки в ценообразовании

Установление цен

**АКТ СВЕРКИ ВЗАИМНЫХ РАСЧЕТОВ
МЕЖДУ ЗАО "XXX" И ЗАО "НПП"
Период: с 01.01.2011 по 31.07.2011**

Мы, нижеподписавшиеся, генеральный директор ЗАО "XXX" Сол К.Ю., с одной стороны, и
_____ ЗАО "НПП", с другой стороны, составили настоящий акт сверки в том, что состояние
взаимных расчетов по данным учета следующее:

Наименование по заказателю				ЗАО "Синтерра" ИНН 77 18004205		ЗАО "НПП" ИНН 77 28582170	
Док	Дата	Описание	Валюта	Сумма по дебету	Сумма по кредиту	Сумма по дебету	Сумма по кредиту
САЛЬДО НА НАЧАЛО ПЕРИОДА ПРОВЕДЕНИЯ СВЕРКИ			RUB	15 859,20	0,00		
ЦМОС КОРПОРАТЫ, 4911 (2406) Услуги сети ПД клиентский - RUB 0,00			RUB				
Сальдо на начало				15 859,20	0,00		
1	14.01.2011	Оплата за услуги связи за декабрь 2010г. по счету СК0210-0001840 от 31.12.10г. В том числе НДС 18% - 2419,20		0,00	15 859,20		
	СФ00360-01-2011	операции по накладной Клиента 39040		15 859,20	0,00		
5	14.02.2011	Оплата за услуги связи за январь 2011г. по счету СК0111-0000682 от 31.01.11г. В том числе НДС 18% - 2419,20		0,00	15 859,20		
	СФ00383-02-2011	операции по накладной Клиента 39040		15 859,20	0,00		
53	11.07.2011	Оплата по дог. 4911 от 18.12.2006г. за услуги связи, по счету СК0611-0001187 от 30.06.11г. за июнь 2011г. в т.ч. НДС 18% - 1638,00		0,00	10 738,00		
	СФ00830-07-2011	операции по накладной Клиента 39040		10 738,00	0,00		
Обороты по договору				85 408,40	90 529,60		
Сальдо на конец				10 738,00	0,00		
Задолженность составляет							
ИТОГО ПО ОБОРОТАМ ПЕРИОДА ПРОВЕДЕНИЯ СВЕРКИ			RUB	85 408,40	90 529,60		
САЛЬДО НА КОНЕЦ ПЕРИОДА ПРОВЕДЕНИЯ СВЕРКИ			RUB	10 738,00	0,00		

Задолженность в валюте RUB составляет Девять тысяч семьсот тридцать восемь рублей 00 копеек

Применение технологий бизнес-разведки в экспертной оценке



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Рогачева Елена Юрьевна

Генеральный директор ООО «ДьюМаркс»

Моб.: +7 (967) 173-77-53, (495) 723-01-19

E-mail: rogacheva [at] r-techno.com

