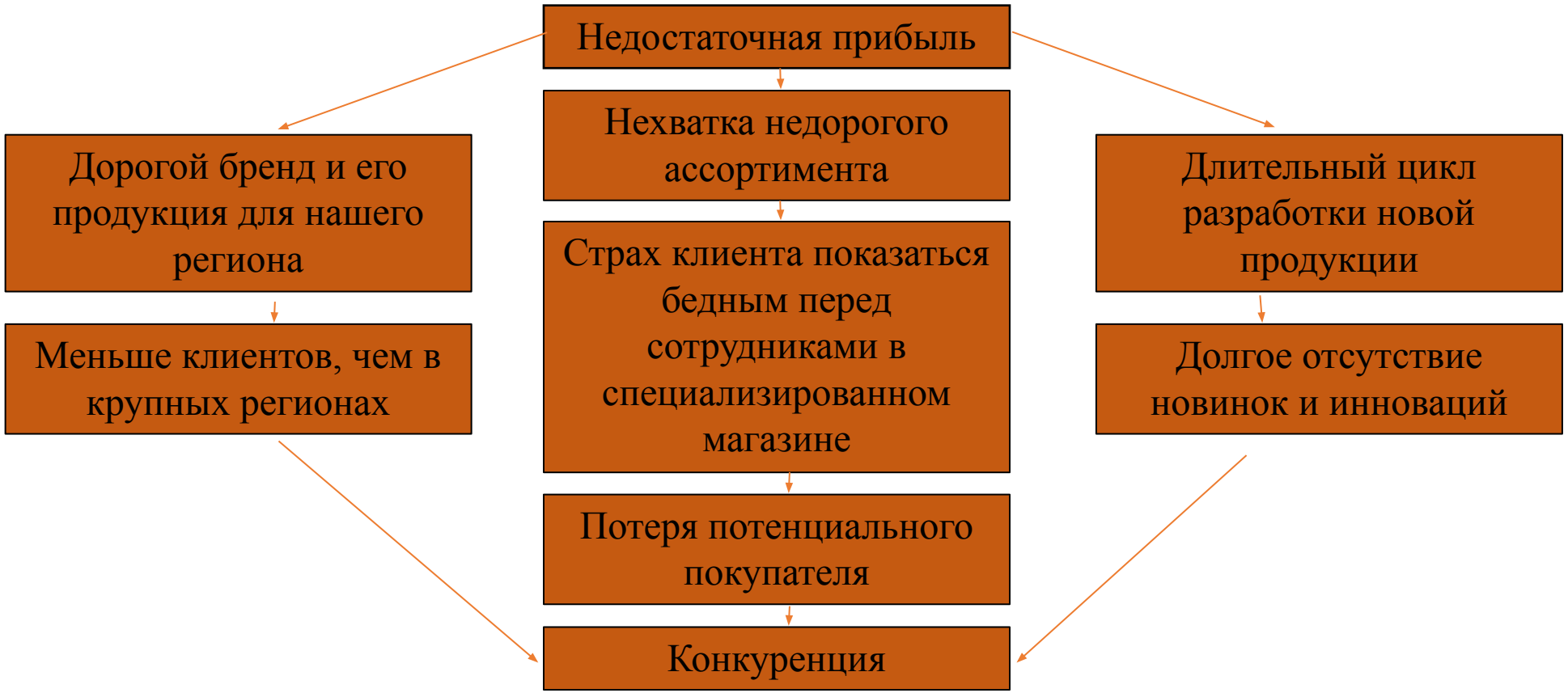
Маркетинговые исследования в ООО "ЮЭС Медика Ижевск"

Выполнил: Петров Григорий

Дерево проблем



Решения проблем

- Разрабатывать и обновлять ассортимент продукции для потенциальных потребителей с более низкими доходами.
- Поиск клиентов в крупных организациях.
- Обучение персонала в работе с клиентами.

SWOT - Анализ

Сильные стороны	**Слабые стороны**
Качественная рекламная компания; Хорошая репутация на рынке; Сеть магазинов по всей стране; Высококвалифицированные и опытные работники; Прививание здорового образа жизни и поддержка активных участников в спорте. Выполняются даже сложные логистические задачи.	Многие сегменты слишком дорогие, а те, что подешевле, имеют множество аналогов с другим функционалом и ценовой политикой; Долгая работа сервисного центра при выявлении поломки; 10% штата не справляются со сложными задачами, поставленными руководством;
Возможности	Угрозы
Расширение международных экономических отношений; Добавление новых линеек продукции; Разработка инновационных технологий; Создание более удобных приложений для мобильных телефонов и планшетов.	Экономический кризис в России; Низкая платежеспособность населения; Усиление конкуренции на российском рынке. Внезапное изменение трендов

Маркетинговая проблема: Дорогой бренд и его продукция для нашего региона.

Цель маркетинга: Поиск потенциальных потребителей и повышение выручки.

Симптоматика: Малый рост чистой прибыли, относительно расоту выручки с 2019 по 2020 год.

Возможные причины: 1)Новый товар на новом рынке требует внедрения дорогостоящей рекламной кампании

2)Не все возможные потребители знают о нас

3)Случаются поломки или брак в производстве

4)Ограничения в период пандемии

5)Спад доходов населения.

Уровень маркетинга

Хар-ка	**Значение**	**Ур. Маркетинга**
Отрасль	Розничная торговля	4
Рынок	B2B	4
	Развивающийся	4
	Регион с относительно развитым рынком	4
Позиция на рынке	Лидер	5
Размер компании	Малый	3
Ср. Знач.	4	

Многоуровневая модель

1.Товар по замыслу: Продукция Ямагучи удовлетворяет такие нужды, как: Отдых, физическое развитие, здоровый сон, красота, забота, признание, достижение успеха, эстетические потребности.

2. Товар в реальном исполнении: В 2% случаев существуют браки или поломки. Этот неприятный минус в совокупности с обслуживанием поможет уладить наш сервис-центр.

Функции: массаж; осанка; бег; силовые упражнения; фитнес; уход за кожей; отдых; очистка воздуха; комфортное путешествие.

Внешнее оформление: Ямагучи это не просто ваш временный помощник, но в частых случаях и украшение интерьера дома или дачи с фирменным логотипом и дизайном.

Ценовая политика компании отличается от аналогов на рынке, но взамен предлагает некоторые преимущества в виде инновационных решений, красиво и аккуратно завёрнутых в оболочку премиум класса.

Бренд уже заявил о себе в России и ведёт свою деятельность в 60 регионах, где суммарно расположились более, чем 250 шоурумов.

3. Товар с подкреплением: Бесплатный тест драйв; Вендинговая практика; Длительная гарантия на все виды продукции; Поддержка спортивных мероприятий и их организация; Доставка до удаленных и сложнодоступных регионов и мест;

Целевая аудитория

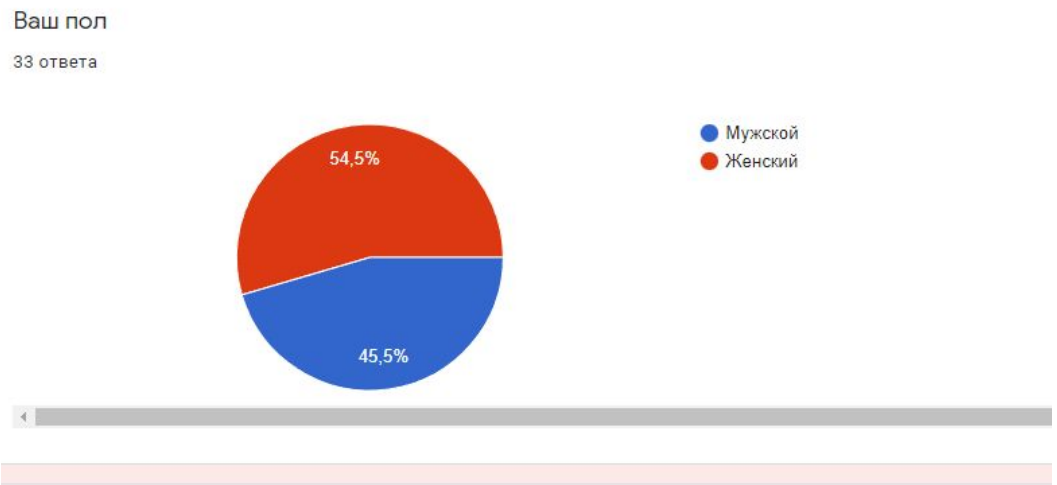
Физические лица

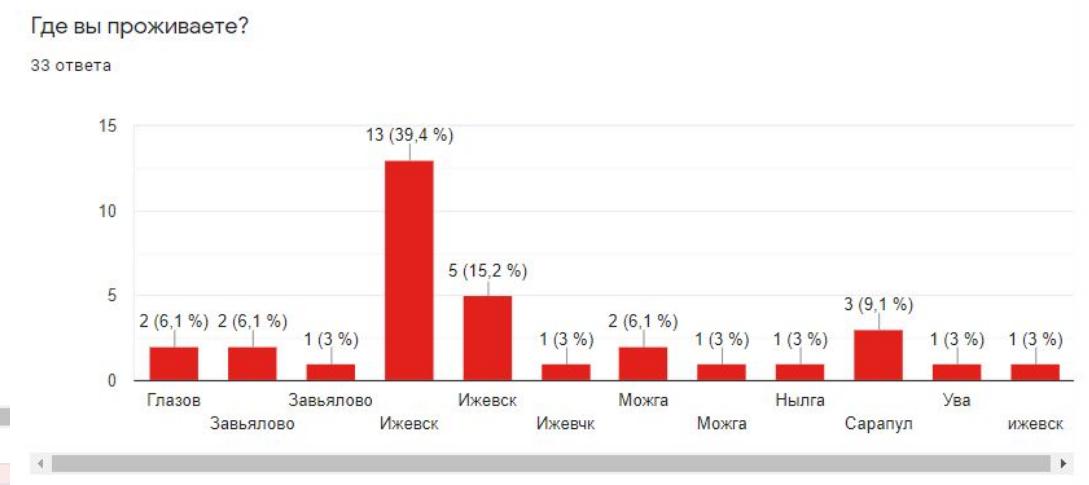
- Возраст 20 – 65 лет
- Уровень дохода: выше среднего (От 50 тыс. рублей)
- Жители Удмуртской Республики

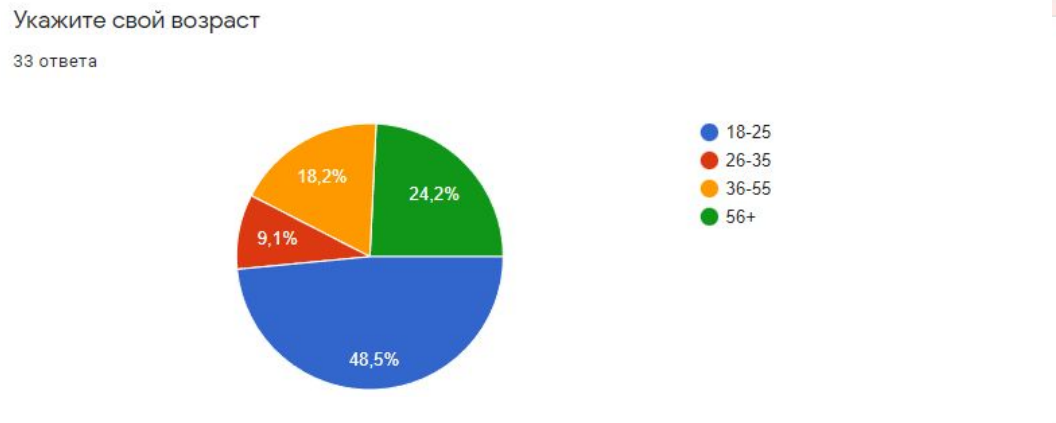
Юридические лица

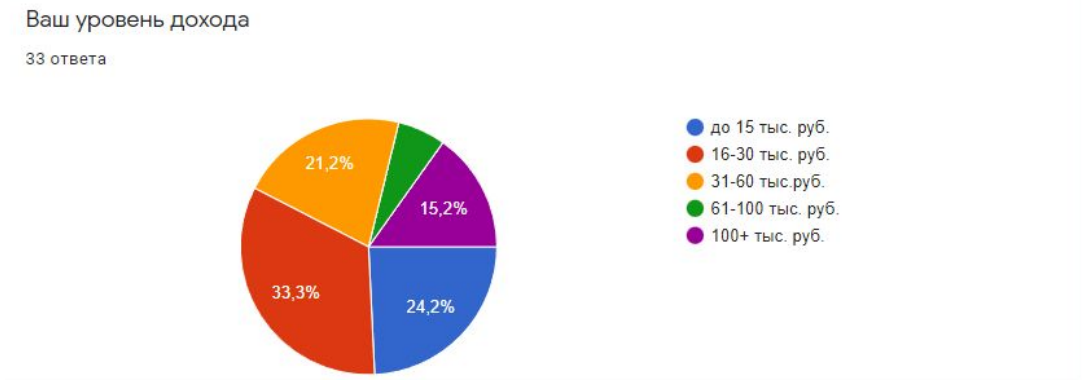
- Имеющие в собственности помещения
- Расположены на территории РФ
- Со стабильным уровнем дохода

Результаты гугл-опроса





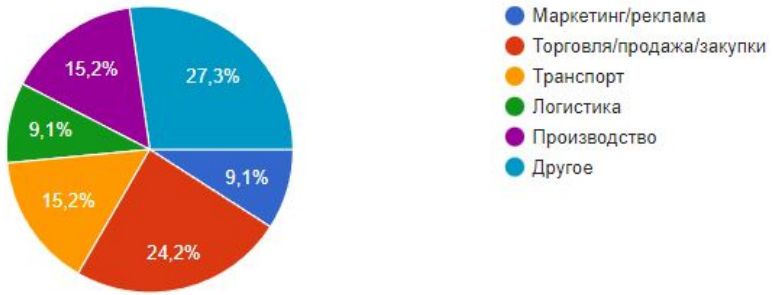




Глазов-2(6%); Завьялово-3(9%); Ижевск-20(61%); Можга-3(9%); Нылга-1(3%); Ува-1(3%); Сарпул-3(9%);

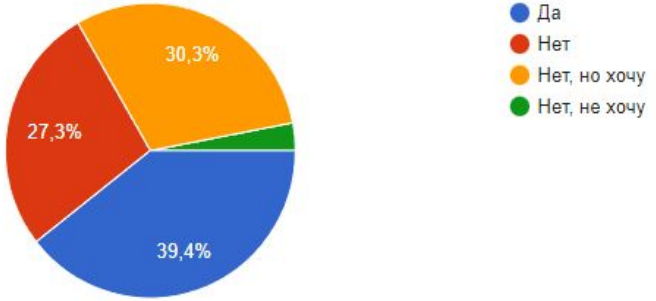
В какой сфере вы работаете?

33 ответа



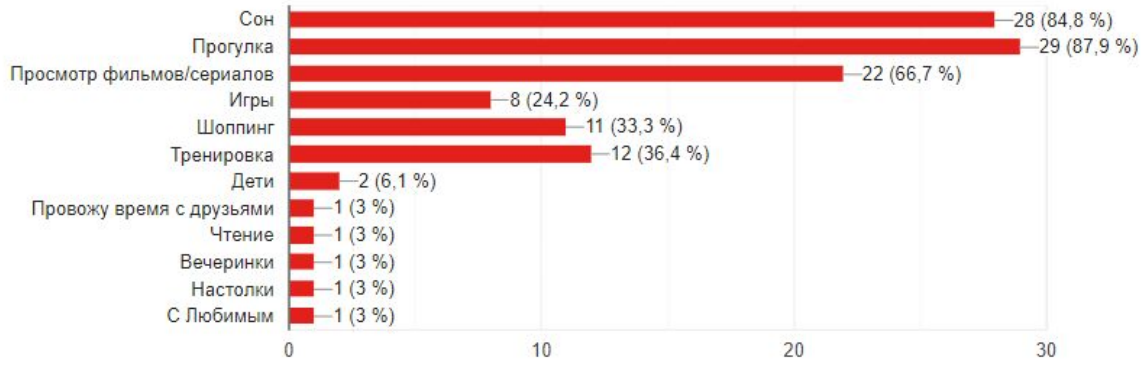
Вы когда-нибудь пробовали на себе массажное оборудование?

33 ответа



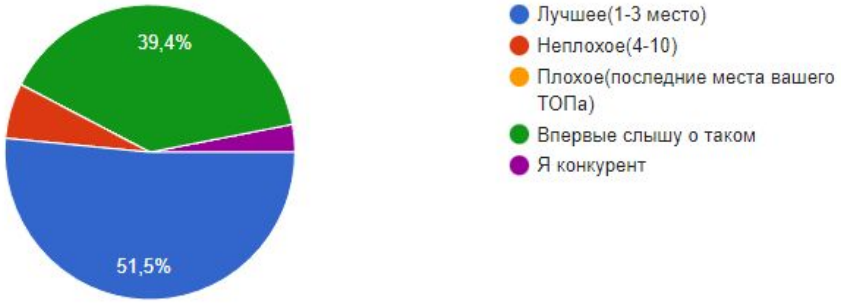
Чем вы занимаетесь в свободное от работы время?

33 ответа



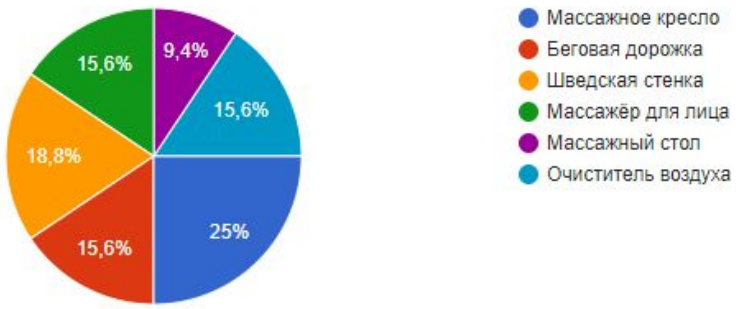
На каком месте для вас стоит оборудование бренда Yamaguchi в сфере оздоровления и массажа?

33 ответа



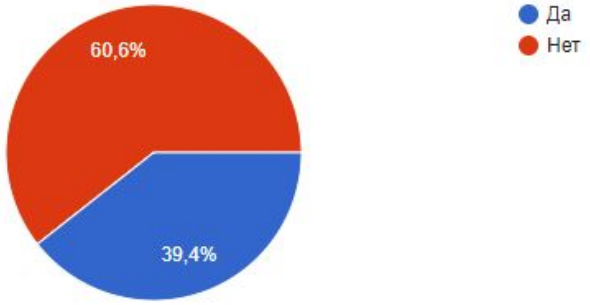
Что из списка нашего каталога вам бы хотелось иметь у себя дома/на даче больше всего?

32 ответа



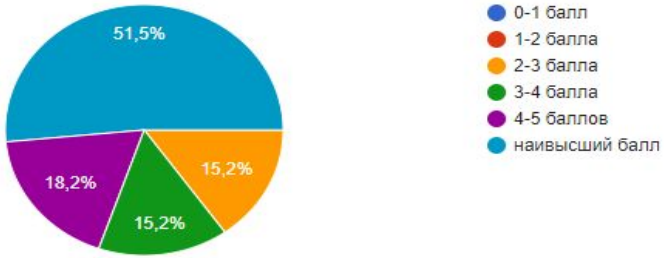
Вы когда-нибудь посещали наш специализированный магазин/сайт?

33 ответа



Как вам понравился специализированный магазин/сайт?

33 ответа



Пожалуйста укажите, что бы вы изменили/добавили или убрали с нашего сайта/магазина?

33 ответа

Все понравилось

Ничего бы не стала менять

всё супер

Ничего

Охранника

Ничего

Все отлично

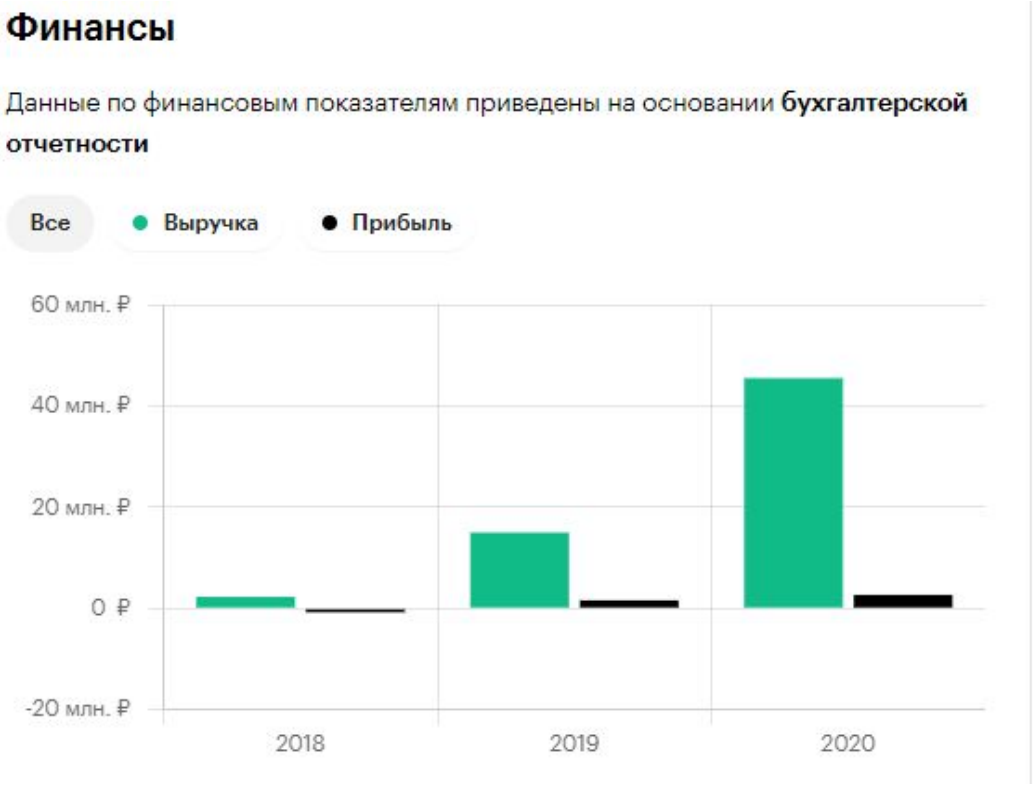
Больше скидок

Пожалуйста укажите, что бы вы изменили/добавили или убрали с нашего сайта/магазина

Все обычно	Не знаю	Программы тренировок и обучалки
Добавила бы больше оздоровительного ассортимента	Разве что удобный онлайн чат	Пора что-то менять. Точных замечаний сказать не могу.
Все прекрасно	Добавила бы больше роликов-инструкций	Цены поменьше и больше для спорта
Хотелось бы лучше видеть товар на сайте(больше фото и видео)	Изменила бы цвета, но это слишком субъективно	
Все устраивает	Без комментариев	
Массажные масла, возможно	Мне все понравилось	
Все неплохо	Хочется вендинг в Ижевске	
Все понравилось!	Дизайн слабоват	
В шоке от цен...	Чего-то не хватает...	

	Соц. сети.	ассортимент	цены	месторасположение	Премиум сегмент	Проведение акций и мероприятий
yamaguchi	Сайт; Инст; Ютуб; Телеграм; Фейсбук; Вконтакте; Тик Ток.	Массажное оборудование; спортивный инвентарь; фитнес приборы; товары для здоровья.	До 1 600 000 рублей.	Более 250 шоурумов в 60 российских регионах с удобным месторасположением.	Относится к премиум сегменту и рекламируется многими «звездами первой величины» России.	Скидки на продукцию; Проведение спортивных марафонов; Составление плана тренировок и руководство онлайн.
Gess	Сайт; Инст; Ютуб; Вконтакте.	Массажное оборудование; спортивный инвентарь; фитнес приборы; товары для здоровья.	До 315 000 рублей.	Москва; Санкт-Петербург (в бизнес-центрах с удобным расположением)	-	Скидки на продукцию;
Casada	Сайт; Ютуб; Инст; Вконтакте.	Массажное оборудование; фитнес приборы; товары для здоровья.	До 750 000 рублей	52 города в России с удобным расположением в торговых и бизнес центрах.	-	Скидки на продукцию.
Anatomico	Сайт.	Массажное оборудование.	До 250 000 рублей.	Город Москва	-	-
EGO	Пользуется только услугами дистрибьюторов.	Массажные офисные кресла; Массажные кресла-качалки.	До 55 000	Город Москва	-	-

Анализ рынка



По итогам внедрения бренда "Ямагучи" в Ижевске можно заметить, что организация не стоит на месте и развивается.

Выручка по годам составила:

2018	**2019**	**2020**
2,29 млн. рублей	14,99 млн. рублей	45,53 млн. рублей

Эти результаты показывают, что спрос на нашу продукцию в Удмуртской Республике имеет положительную тенденцию.

Компания заканчивает 2021-ый год, уже опередив прошлые показатели и ставит новые цели, которые несомненно получится реализовать благодаря грамотному менеджменту!

Спасибо за внимание!

P.S. Вау, 5-ка за последний семестр -
это, действительно, какой-то невероятный
подарок к новому году! С наступающим!