

Объем и емкость рынка (Код M01)	3
Сегментация рынка (Код M02)	4
Анализ основных игроков (Код M03)	5
Анализ потребителей (Код M04)	6
Анализ внешнеэкономических операций (Код M05)	7
Конкурентная разведка (Код M06)	8
Досье на предприятия (Код M07)	9
Импортозамещение (Код M08)	10
Поиск новых поставщиков импортных комплектующих (восстановление логистических цепочек) (Код M09)	11
Поиск новых зарубежных рынков сбыта (Код M10)	12
Ценовой анализ (Код M11)	13
Построение прогнозных моделей (Код M12)	14
Тендерная аналитика (Код M13)	15
Контент-анализ СМИ и социальных сетей по параметрам заказчика (Код M14)	18
Дополнительные услуги анализа рынка (Код M14)	19
Выбор перспективных рынков, сегментов, продуктов и технологий (Код SS01)	20
Поддержка внедрения цифровых решений в организации (Код SS02)	27
Генерация идей о перспективных продуктах, рынках, технологиях (Код SS03)	31

ОБЪЕМ И ЕМКОСТЬ РЫНКА

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

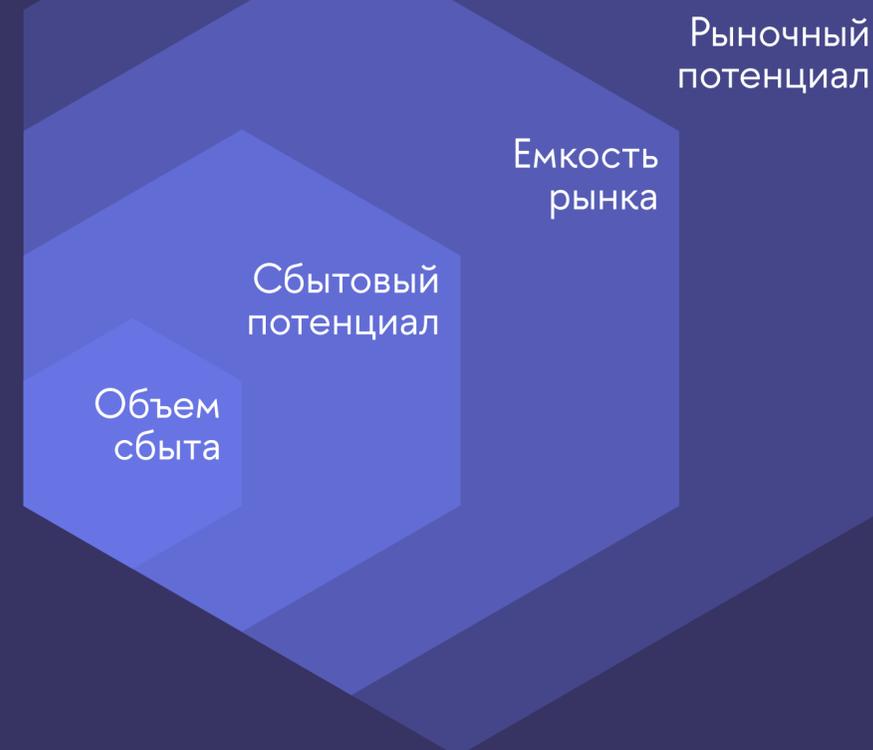
КОД M01

Исследование рынка, осуществляемое различными кабинетными и полевыми способами в соответствии с согласованным с заказчиком техническим заданием.

Конечным продуктом исследования является печатный отчет (файл PDF). В общем виде маркетинговое исследование включает в себя ряд блоков.

Объем и емкость рынка:

на основе информации об объеме производства, импорта и экспорта, можно рассчитать объем рынка или потребления продукции за исследуемый период, а также показатели насыщенности рынка в натуральном и денежном выражении.



СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M02



по видам
изделия



по областям
применения

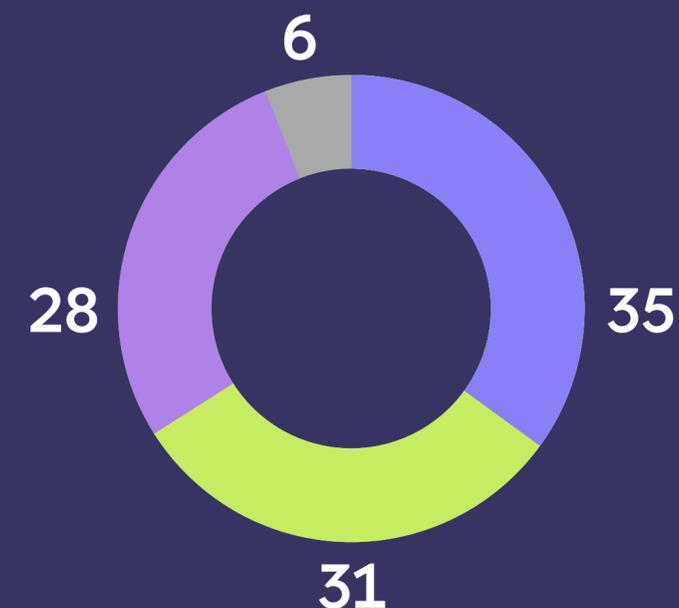


по назначению



по географии
использования и т.д.

Пример: сегментации по российскому рынку
труб водоснабжения и отопления, %



- Стальные трубы
- Полипропиленовые трубы
- металлопластиковые трубы
- Прочие

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ

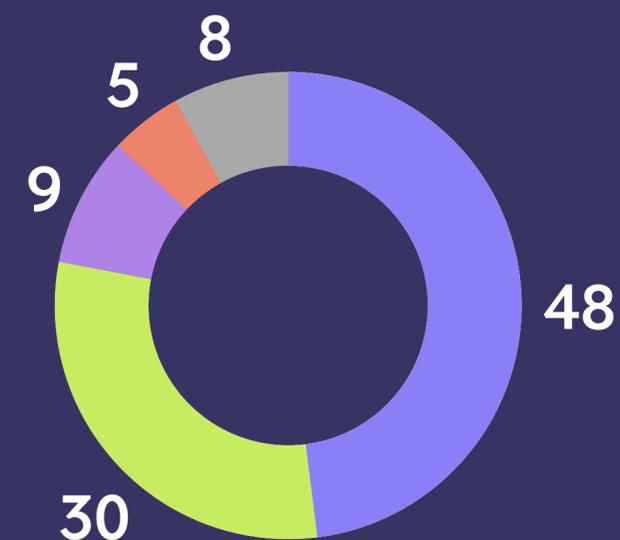
РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M03



рыночные доли
в натуральном
и денежном
выражении

Пример: доли рынка российских производителей химических средств защиты растений, %



- ЗАО «Фирма «Август»
- АО «ЩЕЛКОВО АГРОХИМ»
- ООО «АГРО ЭКСПЕРТ ГРУП»
- АО «ФМРус»
- Остальные

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M04

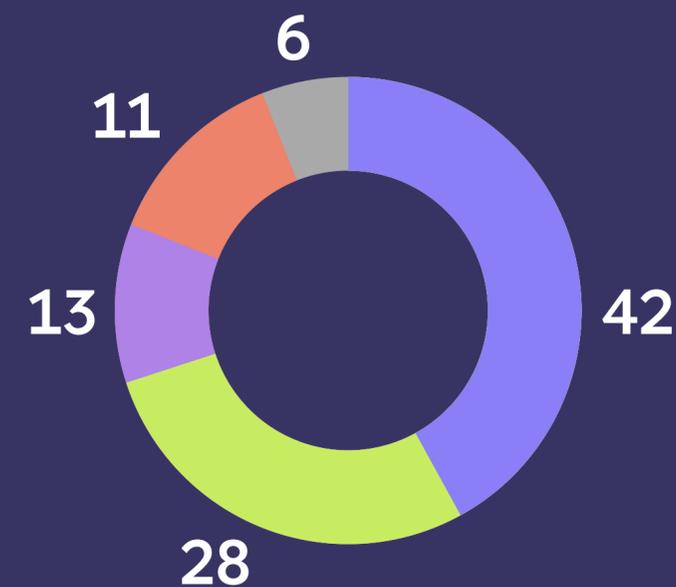


спрос и объемы
закупок



потребительские
предпочтения

Пример: потребительские предпочтения при принятии решения о покупке продукции по данным опроса потребителей (трубопроводная арматура), %



- Цена на продукцию
- Качество продукции
- Гарантийное обслуживание
- Ассортимент
- Другое

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Используя специальные сервисы и базы данных, можно получить данные по экспорту и импорту любой детализации для последующего анализа.

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M05

Пример: Динамика импорта в Японию сырой нефти в натуральном и денежном выражении в 2018–2020 годах



КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M06

Позволяет получить инсайдерскую или неструктурированную информацию законными способами



ДОСЬЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД М07



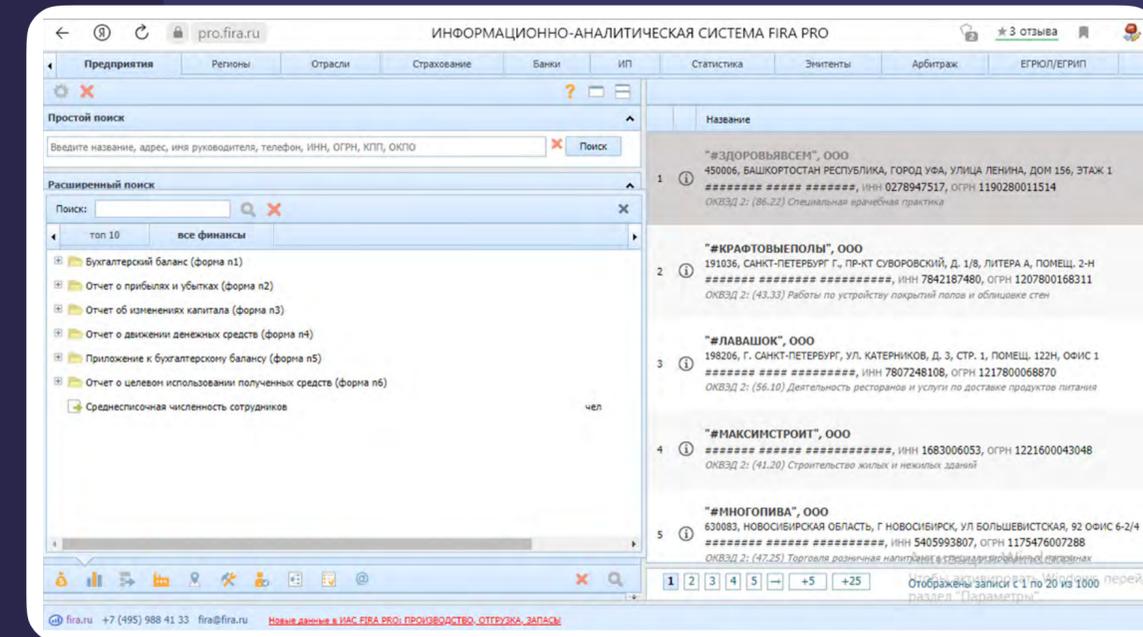
регистрационные
данные и учредители



финансовые
показатели



портфель заказов
и другая информация



Источники данных: Фира, Спарк, Тендерплан и т.п.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M08

Пример: основные товарные группы медицинского оборудования, по которым наблюдается рост импорта

Товарная группа	Кол-во	Единица измерения	Рост по сравнению с 2016 годом, %	Стоимость (тыс. долл. США)
Рентгеновская аппаратура	7967	шт.	230.88	243376
Катетеры, канюли и прочее	250068167	шт.	106.74	183074
Системы для взятия и переливания крови	601974884	шт.	115.51	159609
УЗИ-сканеры	10492	шт.	140.44	121100
Оборудование и приспособления для гемодиализа	11751853	шт.	107.81	117431
Аппаратура для озоновой, кислородной бальнеотерапии	3587	т	125.54	115751
Суставы искусственные	133	т	101.16	97919
Зубы искусственные	76	т	130.89	92274
Аппараты для измерения кровяного давления	5933123	т	118.99	80033
Стенты коронарные	244908	шт.	114.64	64850

- Анализ внешнеэкономической деятельности по всем интересующим вопросам (как экспорт, так и импорт).
- Поиск и предложение новых ниш, где возможно и необходимо провести импортозамещение.

ПОИСК НОВЫХ ПОСТАВЩИКОВ ИМПОРТНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M09

Исследование зарубежных рынков, осуществляемое различными кабинетными и полевыми способами в соответствии с согласованным с заказчиком техническим заданием.

Конечным результатом исследования является список потенциальных поставщиков комплектующих из числа дружественных стран с указанием цен поставок и предложения по логистическим коридорам.



ПОИСК НОВЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ СБЫТА

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД М10

Анализ внешнеэкономической деятельности, поиск рынков сбыта и товарных ниш в дружественных странах (страны БРИКС, Африки, Азии, Латинской Америки).

Конечным результатом исследования является перечень товарно-страновых ниш в детализации, оговоренной с клиентом.

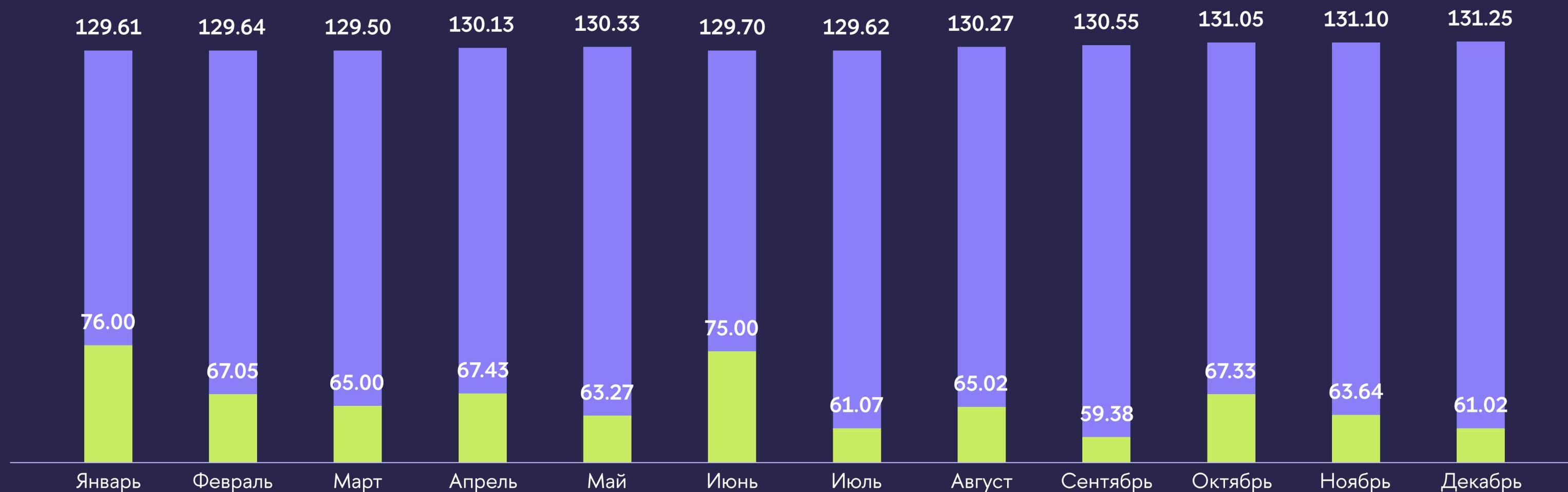


ЦЕНОВОЙ АНАЛИЗ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M11

Пример: цены производителей и розничные цены на овощные консервы в Южном федеральном округе РФ (в рублях за 1 килограмм) за 2016 г.



● Средние цены производителей ● Средние розничные цены

ПОСТРОЕНИЕ ПРОГНОЗНЫХ МОДЕЛЕЙ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M12

Построение сценарных прогнозов рыночных трендов (с расчетом вероятностей) на основе профессиональных инструментов типа Eviews, Stata, Statistica.



АНАЛИЗ ТЕНДЕРОВ ПО ПАРАМЕТРАМ ЗАКАЗЧИКА

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД М13

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ МЕТОДЫ

Подготовка семантического ядра для отбора тендеров → Визуализация и анализ результатов



подготовка
точного запроса



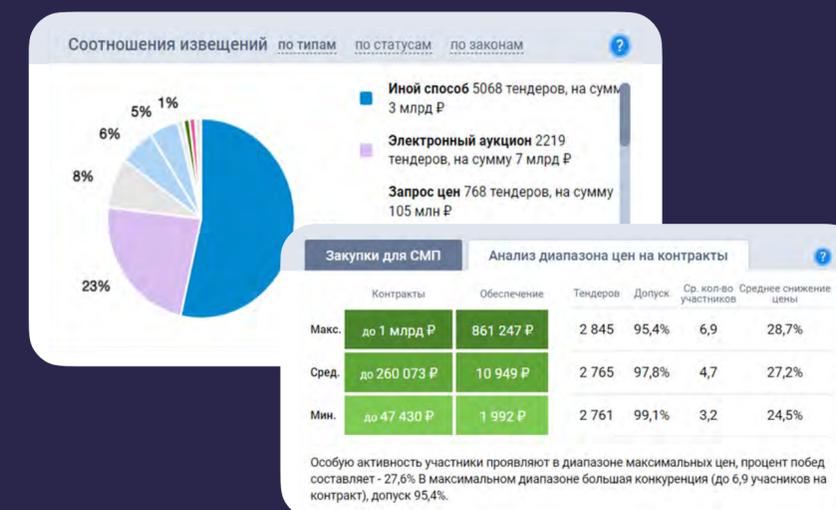
получение
результатов

Иные параметры

- ОКВЭД
- ОКПД
- Стадия закупки
- Государственные/
коммерческие заказчики
- Поставщики решений



обработка, анализ
и презентация



АНАЛИЗ ТЕНДЕРОВ ПО ПАРАМЕТРАМ ЗАКАЗЧИКА

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M13

РУЧНЫЕ МЕТОДЫ

Сегментация товарных позиций/тендеров по параметрам Заказчика

200 000+ товарных позиций
в выборке

100+ видов продукции
в выборке

1 500+ проанализированных
тендеров

1 000+ проанализированных
поставщиков

1–3 МЕСЯЦА на реализацию
проекта

500+ ключевых
заказчиков

АНАЛИЗ ТЕНДЕРОВ ПО ПАРАМЕТРАМ ЗАКАЗЧИКА

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M13

РУЧНЫЕ МЕТОДЫ

Результаты анализа

- Определение долей в разрезах выборки
- ТОП-заказчиков/поставщиков по параметрам Заказчика
- Определение текущих и перспективных технологических трендов
- Иные результаты по доступным поисковым фильтрам (оборудование, товарные категории, ОКВЭД, ОКПД и пр.)

Доля импорта товара X в потреблении на рынке Y, %



КОНТЕНТ-АНАЛИЗ СМИ И СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ПО ПАРАМЕТРАМ ЗАКАЗЧИКА

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД М14

Поиск информации по интересующей теме

Конкурентный анализ

1. Выявление игроков рынка (потенциальных клиентов, заказчиков).
2. Определение трендов потребительского рынка и перспективности рыночных инициатив на основе динамики публикаций и оценки их контекста (позитивные/негативные упоминания).

Измерение эффективности PR

1. Определение качества распространения контента (с помощью индекса цитируемости).
2. Оценка эффективности рекламы в зависимости от тона упоминания.

Тематический обзор

1. Формирование перечня ключевых слов и критериев поиска (год публикации, источники публикации, язык публикации) по тематике Заказчика.
2. Отбор релевантных публикаций и сообщений по заданным критериям.
3. Анализ содержания массива данных и выявление ключевых событий, авторов, коллективов.

Мониторинг факторов, влияющих на рынок

1. Оценка внутренних и внешних факторов, влияющих на рынок, на основе публикаций в СМИ и сообщений в соцсетях.
2. Информация о появлении новых технологий.

Подготовка аналитического материала с результатами проведенного анализа

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ АНАЛИЗА РЫНКА

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД M14



анализ и оценка
существующих барьеров
вхождения в отрасль



сведения об основных
потребителях
и производителях



сведения о стандартах
и технических
регламентах



патентный
анализ



анализ действующей
нормативной базы



другая информация,
интересная заказчику



Итоговый
отчет

ВЫБОР ПЕРСПЕКТИВНЫХ РЫНКОВ, СЕКМЕНТОВ, ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS01

ЗАДАЧА БИЗНЕСА:

Выбор перспективных рынков,
их сегментов, продуктов/услуг,
технологий для развития/
диверсификации бизнеса

ПРИМЕР:

Ввиду ограничений экспортных поставок нефти и газа рассматривается возможность диверсификации бизнеса в более высокие технологические переделы.

Для этого потребуются выделить наиболее перспективные для производства продукты нефте- и газохимии и нефте-/газопереработки. Это, в свою очередь, можно сделать на основе анализа потенциальных рынков их сбыта (внутренний РФ, страны СНГ и Азии) и оценки перспектив их развития и факторов риска в средне- и долгосрочном горизонте. Перспективные продукты также расстраиваются в разрезе возможных бизнес-стратегий (традиционный бизнес, инновационные бизнес-модели, нишевое применение и др.).

Далее необходимо оценить наличие и доступность технологий для выбранных перспективных продуктов/рынков. При необходимости рекомендации могут быть дополнены финансовой моделью.

ЭТАП №1. КАРТИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ РЫНКОВ,

ИХ СЕГМЕНТОВ, ПРОДУКТОВ/УСЛУГ, ТЕХНОЛОГИЙ
НА ОСНОВЕ БОЛЬШИХ ДАННЫХ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS01



Выявление и картирование перспективных с рыночной точки зрения продуктов, а также технологий их получения на основе интеллектуального анализа больших данных (iFora®)



Экспертная интерпретация и валидации результатов анализа больших данных (отраслевая экспертиза)



Формирование информационной базы для проведения дальнейшего анализа

ЭТАП №2. АНАЛИЗ ТРЕНДОВ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS01



Выявление, исследование и оценка ключевых трендов и факторов, способных оказать влияние на состояние и перспективы развития рынков/продуктов/технологий в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Включают перечень и характеристику ключевых глобальных и национальных технологических, экономических, экологических, политических и прочих трендов и событий, оказывающих влияние на состояние и перспективы развития рынков основных и сопутствующих продуктов и технологий их производства.



Экспертная интерпретация и валидации трендов (отраслевая экспертиза)

ЭТАП №3. ВЫЯВЛЕНИЕ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS01

ПЕРСПЕКТИВНЫХ РЫНКОВ/ПРОДУКТОВ/ТЕХНОЛОГИЙ
В СРЕДНЕ- И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ (РОССИЯ–МИР)



Общая информация
по рынку



Объем,
емкость рынка



Структура рынка
по отраслям-потребителям



Тренды и прогноз развития рынка
в средне- и долгосрочной перспективе



Матрица принятия решений (маркировка
профиля рынка для формирования портфеля)

Применение на внутреннем рынке	●
Нишевое/ инновационное применение	●
Поставки на экспорт	●
Инновационная бизнес-модель	●
Среднесрочный прогноз	●
Долгосрочный прогноз	●

- Сценарий маловероятен ● Скорее маловероятно
● Средняя вероятность ● Высокая вероятность

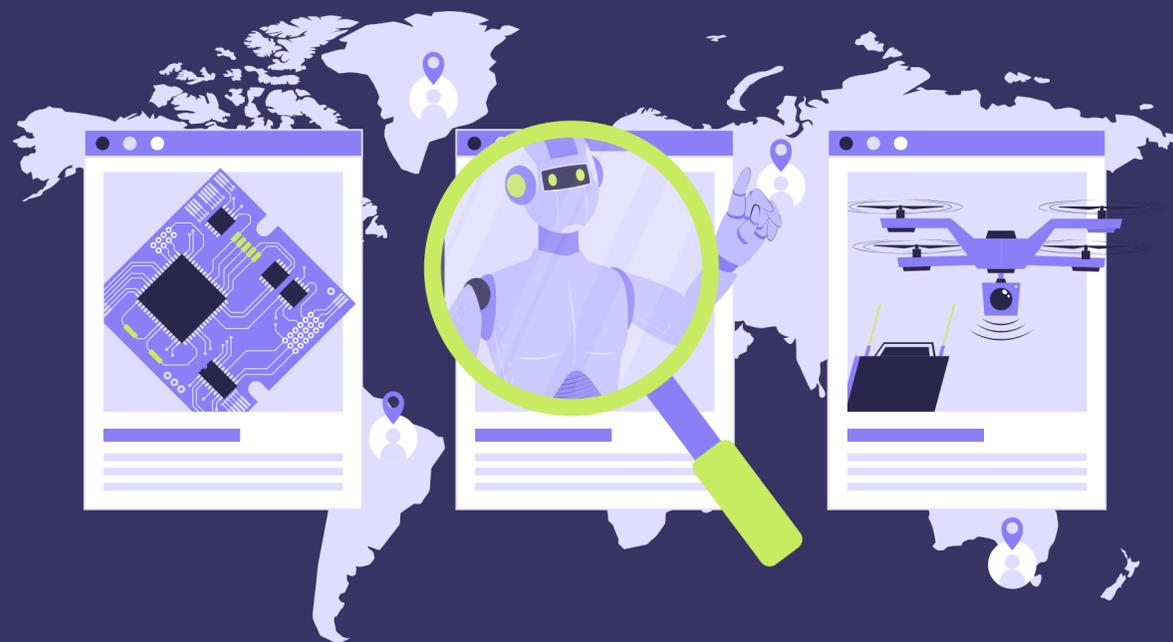


Экспортно-импортный профиль
стран АТР в разрезе продуктов

ЭТАП №4. АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИЙ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS01



Анализ существующих и возникающих в России и в мире технологий для производства перспективных продуктов, включая паспорта технологий, включая стадию стартапов, информацию о правообладателях и др. Для выявления и анализа технологий может использоваться анализ больших данных



Экспертная интерпретация и валидации трендов (отраслевая экспертиза)

ЭТАП №5. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS01



Формирование пула экспертов (отраслевые эксперты, включая представителей науки, промышленных предприятий, стартапов и др.)



Проведение экспертной сессии для обсуждения результатов проведенного анализа и разработки рекомендаций для выбора перспективных рынков, их сегментов, продуктов/услуг с учетом доступности технологий, экономической привлекательности рынков, барьеров и прочих факторов, влияющих на сбыт

ЭТАП №6. ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS01



Разработка финансовой модели по выходу на рекомендованные перспективные рынки, их сегменты, запуску продуктов/услуг



Формирование рекомендаций по выбору приоритетов для бизнеса (перспективных рынков, их сегментов, продуктов/услуг с учетом результатов финансового моделирования)

ПОДДЕРЖКА ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS02

ЗАДАЧА БИЗНЕСА:

Максимально эффективно внедрить новое цифровое решение в бизнес-процессы компании – преодолеть сопротивление/скептицизм сотрудников, показать спектр известных полезных эффектов от его ежедневного использования и сгенерировать гипотезы о прочих положительных эффектах

ПРИМЕР №1:

Компания покупает CRM-систему и хотела бы максимально эффективно внедрить новые процессные практики в работу сотрудников

ПРИМЕР №2:

Компания внедряет новую систему продаж и хотела бы, чтобы сотрудники освоили и начали применять лучшие практики в своей работе

ПРИМЕР №3:

Компания внедряет новую систему документооборота и хотела бы, чтобы сотрудники освоили и начали активно ее использовать

ЭТАП №1. ПОДГОТОВКА КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕССИИ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS02



Формирование задач
коммуникационной сессии



Формирование списка участников
со стороны компании и принципа
деления на группы (процессы, проблемы,
уровни управления и проч.)



Подготовка докладов экспертов,
раскрывающих полезность внедряемых
решений и лучшие практики
их использования на примерах



Подготовка тем и сценариев
групповой работы и форматов
предоставления результатов

ЭТАП №2. ПРОВЕДЕНИЕ КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕССИИ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS02

Выявление ожиданий участников

Заслушивание серии докладов, раскрывающих возможные полезности от внедрения закупаемой технологии/изменений в процессах

Групповая работа с модераторами.
Результат работы – матрица:

Текущая проблема

- 1.
- 2.
- 3.

Гипотеза о том, как внедряемое решение (и его отдельные модули/составные части) могло бы помочь в ее решении

ЭТАП №3. ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS02



Презентация результатов
работы каждой из групп



Групповое
обсуждение



Презентация итоговой матрицы,
содержащей список проблем компании,
в решении которых может помочь
внедряемое решение или его модули



Обсуждение того, насколько ранее
озвученные ожидания совпали
с достигнутыми результатами



Обсуждение плана дальнейших
действий по имплементации
внедряемого решения

ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕЙ О ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОДУКТАХ, РЫНКАХ, ТЕХНОЛОГИЯХ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS03

ЗАДАЧА БИЗНЕСА:

Собрать идеи сотрудников для формирования стратегического портфеля перспективных продуктов, технологий, рынков для компании.

ПРИМЕР:

В рамках разработки стратегии компания планирует сформировать портфель перспективных продуктов, технологий и рынков. Для этого требуется собрать идеи дивизионов в разрезе каждого технологического направления

ЭТАП №1. ПОДГОТОВКА КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕССИИ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS03



Формирование задач коммуникационной сессии



На материалах заказчика или по результатам проведения исполнителем исследования



Формирование списка участников со стороны компании и принципа деления на группы (процессы, проблемы, уровни управления и проч.)



Подготовка экспертных докладов, по итогам которых можно будет сформировать перечень перспективных продуктов, технологий и рынков, с выявлением дискуссионных вопросов и возможных подходов к решению



Подготовка тем и сценариев групповой работы и форматов предоставления результатов

ЭТАП №2. ПРОВЕДЕНИЕ КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕССИИ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS03

Выявление ожиданий участников

Заслушивание серии экспертных докладов, по итогам которых можно будет сформировать перечень перспективных продуктов, технологий и рынков, с выявлением дискуссионных вопросов и возможных подходов к решению

Групповая работа с модераторами.
Результат работы – матрица:

Краткое обоснование	Перспективные продукты/ рынки/технологии
1.	
2.	
3.	

ЭТАП №3. ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

РЫНОЧНОЕ ДОСЬЕ

КОД SS03



Презентация результатов
работы каждой из групп



Групповое
обсуждение



Презентация итоговой матрицы,
содержащей список перспективных
для компании продуктов/рынков/технологий



Обсуждение того, насколько ранее
озвученные ожидания совпали
с достигнутыми результатами



Обсуждение плана дальнейших
действий по имплементации
внедряемого решения



ИСИЭЗ

Центр стратегий
и программ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Сергей Анатольевич Ревякин, Ph. D.

Директор Центра стратегий
и программ ИСИЭЗ НИУ ВШЭ



8 (999) 800-00-88



srevyakin@hse.ru



issek.hse.ru/csp