



ОБРАЗЕЦ

*Данные и названия организаций в отчете
использованы только для примера и не
являются актуальными*

Маркетинговое исследование
рынка юридических лиц в Казахстане

SALESFORCE

Руководству к действию



[YYYY-MM-DD]

Содержание

<i>ВВЕДЕНИЕ</i>	3
ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	4
ПРОДУКТ	5
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ	6
РАЗМЕР РЫНКА	8
ДОЛЯ РЫНКА	10
ПОТЕНЦИАЛ И СПИСОК КЛИЕНТОВ	11
КОНКУРЕНЦИЯ И СПИСОК КОНКУРЕНТОВ	13
ПРИЛОЖЕНИЕ	14
ПОМОЩЬ	15



ВВЕДЕНИЕ

По заказу ТОО «Силикат», для оценки текущей ситуации на рынке и поиска новых клиентов в Казахстане, проведено маркетинговое исследование рынка юридических лиц в Казахстане SALESFORCE.

Отчет является руководством к действию и содержит необходимую информацию для привлечения новых клиентов и увеличения продаж в Казахстане.



ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Исследование и отчет подготовлен с учетом следующих допущений и условий:

- В ходе подготовки исследования использовались только официальные данные. Использование официальных данных делает оценки достоверными и не требующими подтверждения. А в случае проверки, легко подтверждаются.
- В отчете не учитываются показатели «теневого» сектора экономики из-за сложности его оценки, однако допускается, что он может оказывать влияние на рынок. Если вы являетесь членом или участником профильной ассоциации, то возможно у вас есть информация об уровне проникновения такого сектора на вашем рынке.
- Целевая аудитория определяется на основе анкетных данных и/или на основе анализа официальной информации о виде деятельности предприятия, возрасте, форме организации, форме собственности и т.д. и/или экспертным методом.
- Каждый день в Казахстане закрывается больше 60 организаций и открывается больше 100 новых. Поэтому, информация со временем устаревает.
- Вся полученная информация является собственностью Заказчика.



ПРОДУКТ

ТОО «Силикат» производит кирпич силикатный. Продукт активно используется в строительной отрасли.

Коды ТН ВЭД

- 6810111000
 - строительные блоки из облегченного бетона, газосиликатные, неармированные -ячейный бетон с ручками и пазами, марки м-400, размером: 600х300х200 мм
- 6810119000
 - кирпич силикатный полнотелый с отверстиями, размер: 250 х 120 х 88 мм
 - блоки строительные из ячеистого бетона не армированные, размер 600х300х240мм



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Методом анализа существующей клиентской базы, определены параметры целевой аудитории — главных потребителей продукта ТОО «Силикат»: отдел продаж заполнил анкету (см. Приложение) и предоставил базу данных в размере 65 организаций.

Первичный анализ существующей клиентской базы показал, что лучшими клиентами компании ТОО «Силикат» являются **средние и крупные строительные компании, основанные 3 и более лет назад.**

В ходе дальнейшего анализа клиентов были установлены *географические* ограничения, связанные с тем, что расходы на транспортировку товара более чем на 500 километров — снижают конкурентоспособность.

Таким образом, целевой аудиторией являются организации Казахстана со следующими параметрам.

Параметры целевой аудитории:

1. *Местоположение:* населенные пункты в радиусе 500 км. от Нур-Султана
 - 1.1. Караганда
 - 1.2. Темиртау
 - 1.3. Кокшетау
 - 1.4. Некрупные населённые пункты Акмолинской и Карагандинской областей.
2. *Вид деятельности:* отрасли организаций.
 - 2.1. строительство жилых и нежилых помещений.
3. *Размер:* численность работников.
 - 3.1.1. Средние (от 51 до 500 человек)
 - 3.1.2. Крупные (от 501 и выше).



4. *Возраст*: от 3 лет и старше.
5. *Форма*: ТОО и АО.

Организации, соответствующие данным критериям, являются наиболее подходящими клиентами ТОО «Силикат».



РАЗМЕР РЫНКА

Всего в Казахстане существует **826 организаций**, которые потенциально являются потребителями продуктов, аналогичных производимому ТОО “Силикат”.

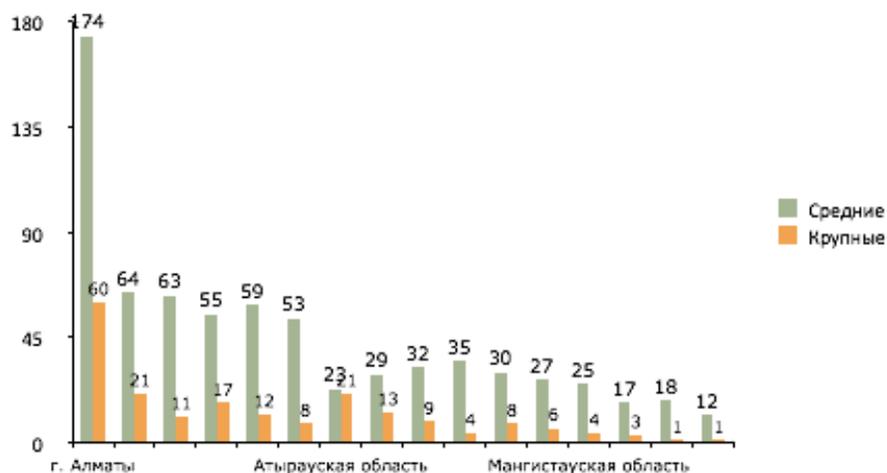


Рис. 1. Количество всех компаний в Казахстане, соответствующих выбранным критериям целевой аудитории

С учетом всех критериев целевой аудитории, размер рынка на момент исследования, составлял **161 организацию**.



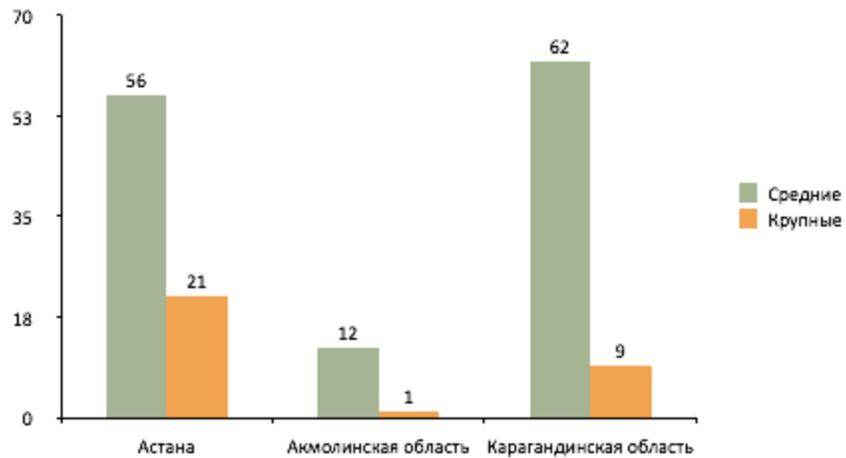


Рис. 2. Количество предприятий, соответствующих под региональные критерии

Наибольшее количество потенциальных клиентов в Карагандинской области — **71 организация**.

В Астане **77** и остальные **13** в Акмолинской области.



ДОЛЯ РЫНКА

Сравнительный анализ показал, что занимаемая доля рынка компании в организациях, на сегодняшний день, составляет **7,5%** (12 организаций уже являются клиентами).

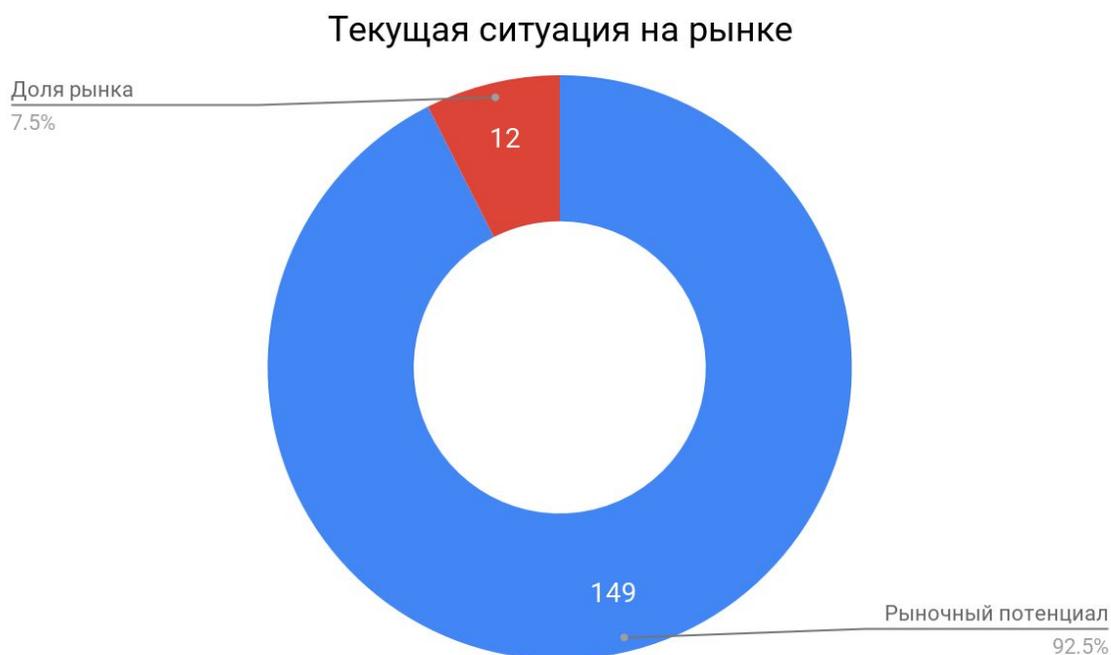


Рис. 3. Занимаемая доля рынка

Остальные **93%** не являются клиентами компании и вероятно, являются клиентами конкурентов.

149 организаций являются потенциальными клиентами. Отделам маркетинга и продаж необходимо сфокусироваться на неохваченных клиентах.



ПОТЕНЦИАЛ И СПИСОК КЛИЕНТОВ

Рынок обладает хорошим потенциалом: большим количеством неохваченных клиентов. Все неохваченные клиенты идентифицированы и собраны в едином списке потенциальных клиентов.

Список содержит все необходимые данные для коммерческой деятельности по привлечению новых клиентов.

Перечень данных

1. Полное наименование организации
2. БИН
3. Вид деятельности
4. Форма организации
5. Возраст
6. Контактная информация
 - 6.1. ФИО руководителя
 - 6.2. Почтовый адрес
 - 6.3. Телефон¹
 - 6.4. Эл. Почта²

Список потенциальных клиентов

БИН	Наименование предприятия	Виды деятельности предприятия	Почтовый адрес	Номер телефона / номер факса	E-mail	Руководитель	Должность	Размер предприятия
01024XXX XX	ТОО "PLAST 2050"	Строительство жилых помещений	050050, г.Алматы пр Суюнбая xx/xx	xxx – xxx -xxxx	z_irina@i z-plast.kz	Иванов Иван Иванов ич	директор	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)

¹ При наличии.

² При наличии.



02224XXX XX	ТОО "РТ 2000"	Строительство жилых помещений	050050, г.Алматы пр Абая хх/хх	xxx – xxx -xxxx	z_irina@i z-plast.kz	Иванов Иван Иванов ич	директор	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)
09024XXX XX	ТОО "ЗЗ 2050"	Строительство жилых помещений	050050, г.Алматы пр Некрасова хх/хх	xxx – xxx -xxxx	111@111 .kz	Иванов Иван Иванов ич	директор	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)
02074584 00	ТОО "Алматы силикат"	Строительство нежилых помещений	Астана, ул. Абая, 47	xxx - xxx - xxx	silikat@m ail.ru	Иванов Иван	директор	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)
01448584 46	ТОО "Кирпич-11"	Строительство нежилых помещений	Астана, пос. Промышле нный, ул. 32, 41	xxx-xxx-х хх	kirpich11 @rambler .ru	Турсын ов Болатб ек Амиров ич	директор	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)
14339977 530	ТОО "Стройгаз"	Строительство нежилых помещений	Астана, пос. Промышле нный, ул. Космонавто в	по запросу	по запросу	Иванов Иван	по запросу	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)
91773392 61	ТОО "Домострой"	Строительство нежилых помещений	Караганда, ул. строительн ая, 43	по запросу	по запросу	Иванов Иван	по запросу	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)

Данный список рекомендуется использовать в CRM-системе для дальнейшей работы по продажам.

Таким образом, ответственные за продажи работники, смогут методично увеличивать долю на рынке, последовательно охватывая целевую аудиторию.



КОНКУРЕНЦИЯ И СПИСОК КОНКУРЕНТОВ

Конкурентами ТОО «Силикат» в-первую очередь, являются аналогичные по виду деятельности организации, находящиеся в районе целевого охвата.

Во-вторую очередь, конкурентами являются организации, которые находятся сразу за пределами зоны охвата ТОО «Силикат».

Таких организаций на момент проведения исследования насчитывалось 14. Среди них, 3 средних, остальные малые организации. Крупных нет.

СПИСОК КОНКУРЕНТОВ

БИН	Наименование предприятия	Виды деятельности предприятия	Почтовый адрес	Номер телефона / номер факса	E-mail	Руководитель	Должность	Размер предприятия
0207XXX XX	ТОО "Блок"	Производство прочей неметаллической продукции	050050, г.Алматы пр Суюнбая хх/хх	xxx – xxx -xxxx	z_irina@i z-plast.kz	Иванов Иван Иванов ич	директор	Малые предприятия (от 41 до 50 чел.)
01034XXX XX	ТОО "Гермес"	Производство прочей неметаллической продукции	050050, г.Алматы пр Абая хх/хх	xxx – xxx -xxxx	z_irina@i z-plast.kz	Иванов Иван Иванов ич	директор	Малые предприятия (от 41 до 50 чел.)
12024XXX XX	ТОО "Стройдомгаз"	Производство прочей неметаллической продукции	050050, г.Алматы пр Некрасова хх/хх	xxx – xxx -xxxx	111@111.kz	Иванов Иван Иванов ич	директор	Средние предприятия (от 41 до 50 чел.)



ПРИЛОЖЕНИЕ

1. Анкета, заполненная при заказе.
2. Клиентская база (список существующих клиентов)
3. Список потенциальных клиентов
4. Список конкурентов



ПОМОЩЬ

Если возникнут трудности или вопросы по реализации и дальнейшим действиям, свяжитесь с нами по [эл. почте](#) или позвоните +7 (771) 166-69-27. Мы можем помочь.

Не гадайте — а знайте. Информация есть — пора действовать!

