

**РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ  
РАЗВИТИЯ ЗАВОДА «ЭТМ ТРАСТ»  
НА РЫНКЕ МОДУЛЬНЫХ МОБИЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ**



Мобильный офис



Пост охраны



Гараж



Автомобильная мойка



Бытовка

ООО «ЭТМ Траст» предоставляет полный комплекс услуг от разработки дизайн-проектов и выполнения рабочей документации до производства и строительства вахтовых поселков «под ключ».



- Предприятие производит здания трех конструктивных исполнений:
- быстровозводимые модульные здания;
  - передвижные вагон-дома на шасси, на санях;
  - блок-контейнеры, жилые дома.

Предприятие расположено  
в центре города Волжский.



**5 лет**

на рынке



**200+**

реализованных  
проектов



**95%**

клиентов  
возвращаются  
к нам снова



**10 000 м<sup>2</sup>**

производственных  
площадей

## РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

ООО «ЭТМ ТРАСТ» НА РЫНКЕ ММК.

### ЗАДАЧИ РАБОТЫ:

- провести анализ спроса и предложения на рынке ММК;
- осуществить факторный макроокружения ООО «ЭТМ Траст» на рынке ММК;
- реализовать планирование инструментария маркетинговой стратегии развития ООО «ЭТМ Траст»;
- разработать мероприятия маркетинговой стратегии развития ООО «ЭТМ Траст»;
- оценить инвестиционную привлекательность проекта по разработке маркетинговой стратегии развития ООО «ЭТМ Траст»;
- представить дорожную карту проекта по разработке маркетинговой стратегии развития ООО «ЭТМ Траст»;
- сформировать систему мониторинга и провести оценку изменений в результате реализации разработанного проекта.

*Факты: По данным ФСС общий объем строительства ММК на металлокаркасе в России за 2013 год составил около 25 000 000 кв.м*

# РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЫСТРОВОВОДИМЫХ ЗДАНИЙ И КОНСТРУКЦИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДЕКЛАРИРУЕМОЙ ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА



# SWOT-анализ ООО «ЭТМ Траст»

## Сильные стороны

- \* Признанное качество продукции
- \* Географическое положение с развитой транспортной сетью
- \* Многолетний опыт
- \* Высокая квалификация персонала
- \* Лояльная клиентская база

## Слабые стороны

- \* Высокие издержки производства
- \* Большая доля ручного труда
- \* Отсутствие кадрового резерва
- \* Устаревшее оборудование
- \* Низкий уровень условий труда на производстве
- \* Дефицит собственных оборотных средств
- \* Неравномерная загрузка производства

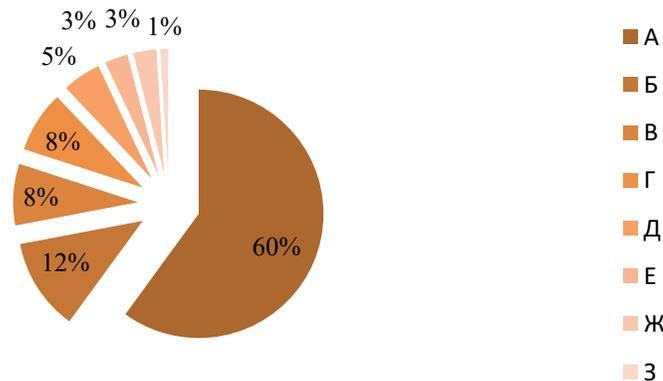
## Возможности

- \* Наличие перспектив развития
- \* Наличие свободных производственных площадей
- \* Активное развитие программ альтернативного финансирования покупки блок-контейнеров: аренды, лизинга, банковского кредитования, систем «обратного выкупа».
- \* Положительная динамика внутреннего производства модульных зданий, что свидетельствует о восстановлении платежеспособного спроса на данном рынке

## Угрозы

- \* Отсутствие заказов
- \* Усиление конкуренции
- \* Налоговые риски
- \* Снижение квалифицированных специалистов на рынках труда
- \* Повышение цен на материалы и комплектующие
- \* Рост дебиторской и кредиторской задолженности

# СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА ММК ПО ПРОФИЛЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ



**А** Предприятия нефте-газо и горнодобывающих отраслей и металлургии (вахтовые поселки, общежития для персонала, столовые, передвижные лаборатории, блок-контейнеры для хранения оборудования)

**Б** Строительно-монтажные компании (строительные бытовки при возведении зданий, железных и автомобильных дорог, электростанций)

**В** Предприниматели (застройщики) торгово - офисной сферы бизнеса (розничные торговые точки, административно-офисные здания, рестораны, кафе, павильоны бытовых услуг)

**Г** Фермерские хозяйства, малые и средние производственные предприятия (склады, ангары, производственные боксы)

**Д** Государственные и муниципальные учреждения самоуправления, образования и здравоохранения (административные здания, учебные центры, медико-диагностические центры, клиники, лаборатории)

**Е** Силловые Министерства и ведомства РФ (военные базы, склады, временные городки и убежища)

**Ж** Государственные учреждения в рамках реализаций федеральных и региональных программ «Доступное жилье», «Ликвидация последствий стихийных бедствий» (индивидуальные и многоквартирные жилые дома, сблокированные жилые дома формата «таун-хаус»)

**З** Частные заказчики на застройку индивидуальных коттеджных и дачных домовладений (индивидуальные жилые дома, бытовки для строительных бригад)

Важный аспект - концентрация на сегменте B2B.

Все функции интегрированных коммуникаций в равной степени могут быть применены как в сегменте B2C, так и в сегментах B2B и B2G.

В то же время важный для нашего предприятия сегмент маркетинговых коммуникаций B2B заслуживает отдельного упоминания.



В этом случае нам придется оперировать имиджем компании, нашими конкурентными преимуществами, например, более качественными технологиями производства ММК, отзывами клиентов и т.п.

*Факты: Маркетинговые коммуникации в сегменте B2B - это своего рода искусство.*

## АНАЛИЗ ПРОДАЖ ООО «ЭТМ ТРАСТ»

наименование	2018 г.		2019 г.		10 мес. 2020 г.	
	кол-во, шт	сумма/ тыс.руб.	кол-во, шт	сумма/ тыс.руб.	кол-во, шт	сумма/ тыс.руб.
Здания АБК	31	17 646,00	27	66 594,00	27	64 527,00
Здания жилые	14	7 563,00	12	28 540,00	11	27 655,00
Вагон дома	7	5 191,00	0	0	0	0
Прочая продукция		70,00		938,00		856,00
Услуги по монтажу		0		555,00		984,00
Оптовая торговля		1 428,00		8 678,00		7,00
<b>Итого продукция</b>		<b>31 898,00</b>		<b>105 305,00</b>		<b>94 029,00</b>

**МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ООО «ЭТМ ТРАСТ» БАЗИРУЕТСЯ  
НА КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГА «4Р»,  
ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ ЧЕТЫРЕ БАЗОВЫХ ЭЛЕМЕНТА:  
ПРОДУКТ, ЦЕНА, МЕСТО, ПРОДВИЖЕНИЕ**



<b>P's</b>	<b>Цель</b>	<b>Факт</b>	<b>Кор.меры</b>	<b>Очередность</b>
<b>Product</b>	Расширение линейки зданий ММК	Лидерство по эксклюзивности в ЮФО	Расширить номенклатуру	№ 1
<b>Place</b>	Лидерство в ЮФО	Соблюдение первенства на рынке ММК в ЮФО	Создание филиалов	№ 4
<b>Price</b>	Дороже конкурентов на 10%, но преобладание качества на 20%	Ценовое позиционирование соответствует целевому ВЦ на 15% РЦ	Удержание ценового диапазона на этом же уровне	№3
<b>Promotion</b>	Прямые продажи и презентации ответственным сотрудникам	Реклама на сайте, на профильных ресурсах	Увеличение рекламной активности	№2

**ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА ЗА ПРОГНОЗНЫЙ ПЕРИОД (5 ЛЕТ),  
КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ПРОЕКТА, ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПО ПРОЕКТУ**

<b>Показатели</b>	<b>Ед. изм.</b>	<b>Значение</b>
<b>Инвестиционная деятельность</b>		
Общий объем инвестиций	Тыс. руб.	16 000
<b>Операционная деятельность</b>		
Выручка от реализации	Тыс. руб.	180 000
Операционные расходы	Тыс. руб.	122 949
Проценты по кредиту (стадия эксплуатации)	Тыс. руб.	3 687
NOI/EBITDA	Тыс. руб.	117 651
Налог на прибыль	Тыс. руб.	12 018
Чистая прибыль	Тыс. руб.	41 347

## ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Показатели эффективности проекта	Ед. изм.	Значение
Чистый денежный поток проекта (FCFF)	тыс. руб.	17 487
Внутренняя норма доходности проекта (IRR)	коэффициент	10
Чистая приведенная стоимость проекта (NPV)	тыс. руб.	27 253
Срок окупаемости проекта (PP)	лет	1

*Факт: Динамические методы расчета инвестиций показывают ожидаемый эффект от реализации маркетинговой стратегии и оцениваются экспертами как перспективный и экономически выгодный проект.*

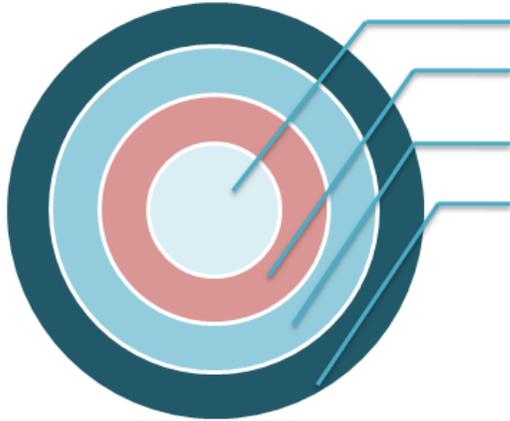
**Дорожная карта проекта: Выпуск продукта на основе технологии ЛСТК**


Руководитель проекта	директор ООО «ЭТМ Траст»
Конечный результат проекта	запуск новой продукции в производственных масштабах
Дата начала	19.10.2020 г.
Дата окончания	30.06.2021 г.

Задачи	Ответственные	Дата начала	Срок выполнения	Дни	Статус
<b>Необходимые условия</b>					
Составить предварительный перечень работ для дорожной карты	Директор	19.10.2020	05.11.2020	17	Выполнено
Озвучить всем сотрудникам цель	Директор	06.11.2020	06.11.2020	1	Выполнено
Вводное совещание рабочей группы	Директор	06.11.2020	06.11.2020	1	Выполнено
<b>Начальный этап</b>					
Подбор оборудования	Отдел снабжения	07.11.2020	16.11.2020	9	Выполнено
Требования к оборудованию	Производство	07.11.2020	16.11.2020	9	Выполнено
Требования к производственным площадям	Производство	07.11.2020	16.11.2020	9	Выполнено
Окончательный план по ресурсам	Экономисты	25.11.2020	02.12.2020	8	Не начато
Планирование кадрового резерва	Отдел кадров	25.11.2020	02.12.2020	8	Не начато
<b>Разработка</b>					
Проработка ТУ	Производство	25.11.2020	11.12.2020	17	Не начато
Управление ассортиментом	Отдел маркетинга	25.11.2020	20.12.2020	26	Не начато
Ценовая политика	Маркетинг	25.11.2020	20.12.2020	26	Не начато
Поиск поставщиков материалов и комплектующих.	Отдел снабжения	25.11.2020	20.12.2020	26	Не начато
Изготовления конструкторской документации	Конструкторский отдел	25.11.2020	10.01.2021	47	Не начато
Создание портрета клиента, понимание потребностей клиентов в каждом сегменте	Отдел маркетинга	25.11.2020	20.12.2020	26	Выполняется

Задачи	Ответственные	Дата начала	Срок выполнения	Дни	Статус
<b>Операции</b>					
Оплата и организация доставки оборудования и комплектующих.	Бухгалтерия	25.11.2020	02.12.2020	8	Не начато
Расширение рынка сбыта потребителей, личный контакт с заказчиком.	Отдел маркетинга	10.03.2021	10.04.2021	30	Не начато
Разработка мероприятий по сокращению затрат.	Экономисты	10.03.2021	10.04.2021	30	Не начато
Сегментирование рынка и продвижение продукта в приоритетных сегментах.	Отдел маркетинга	10.03.2021	10.04.2021	30	Выполнено
<b>Пуско-наладка</b>					
Установка и отладка нового оборудования	Производственный отдел	10.03.2021	30.05.2021	75	Не начато
Стажировка и обучение сотрудников	Отдел кадров	10.03.2021	15.05.2021	45	Не начато
Проведение анализа существующей клиентской базы, стимулирование продаж	Отдел маркетинга	10.03.2021	15.05.2021	45	Не начато
Составление и рассылка коммерческих предложений	Отдел маркетинга	10.03.2021	10.04.2021	30	Не начато
Рекламная компания	Отдел маркетинга	10.03.2021	10.06.2021	90	Не начато
<b>Запуск</b>					
Отгрузки первых заказов	Отдел продаж	30.06.2021			Не начато
Послепродажное обслуживание (замер индекса удовлетворенности, сбор рекомендаций)	Отдел маркетинга	30.06.2021			Не начато
Дальнейшие действия по разработке маркетинговой стратегии	Отдел маркетинга	30.06.2021			Не начато

# ТИПЫ ОЦЕНКИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПЕРИОДА ПРОЕКТА



- Планирование
- Сбор данных
- Анализ данных
- Написание отчета



Технология prefab (технология изготовления домов в заводских условиях в виде блочных и каркасных модулей) выглядит привлекательной при высоком уровне повторяемости, больших масштабах и условиях, при которых экономия от переноса производства на завод перевешивает затраты на логистику.

Эта технология становится все более востребована в промышленном строительстве.



*Факт: Для использования всех преимуществ модульной конструкции главное – найти стратегически правильную нишу, где можно достичь масштаба и повторяемости.*



*СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!!!*