

# Стратегия продвижения сервиса сопровождения проектов на базе технологии SMM

ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АВТОР ПРОЕКТА: СОЛОВЬЕВА НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ: К.Э.Н., ДОЦЕНТ, СТЕЛЬМАШОНОК ВИТАЛИЙ ЛЕОНИДОВИЧ

# AFRY – инженерные, проектные и консультационные услуги

Кол-во  
сотрудн.: **17000**

Годовая  
выручка: **20** млрд.  
шв.крон

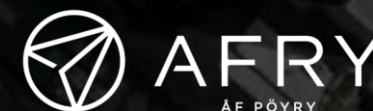
EBIDTA: **1,8** млрд.  
шв.крон

Промышленность  
Инфраструктура  
Энергетика

Региональные  
офисы в **50**  
странах



=



# Подразделение «Промышленность» в мире



5 место

в сфере промышленного проектирования в мире



> 50 офисов по всему миру



~ 3 000

специалистов в сфере промышленного проектирования

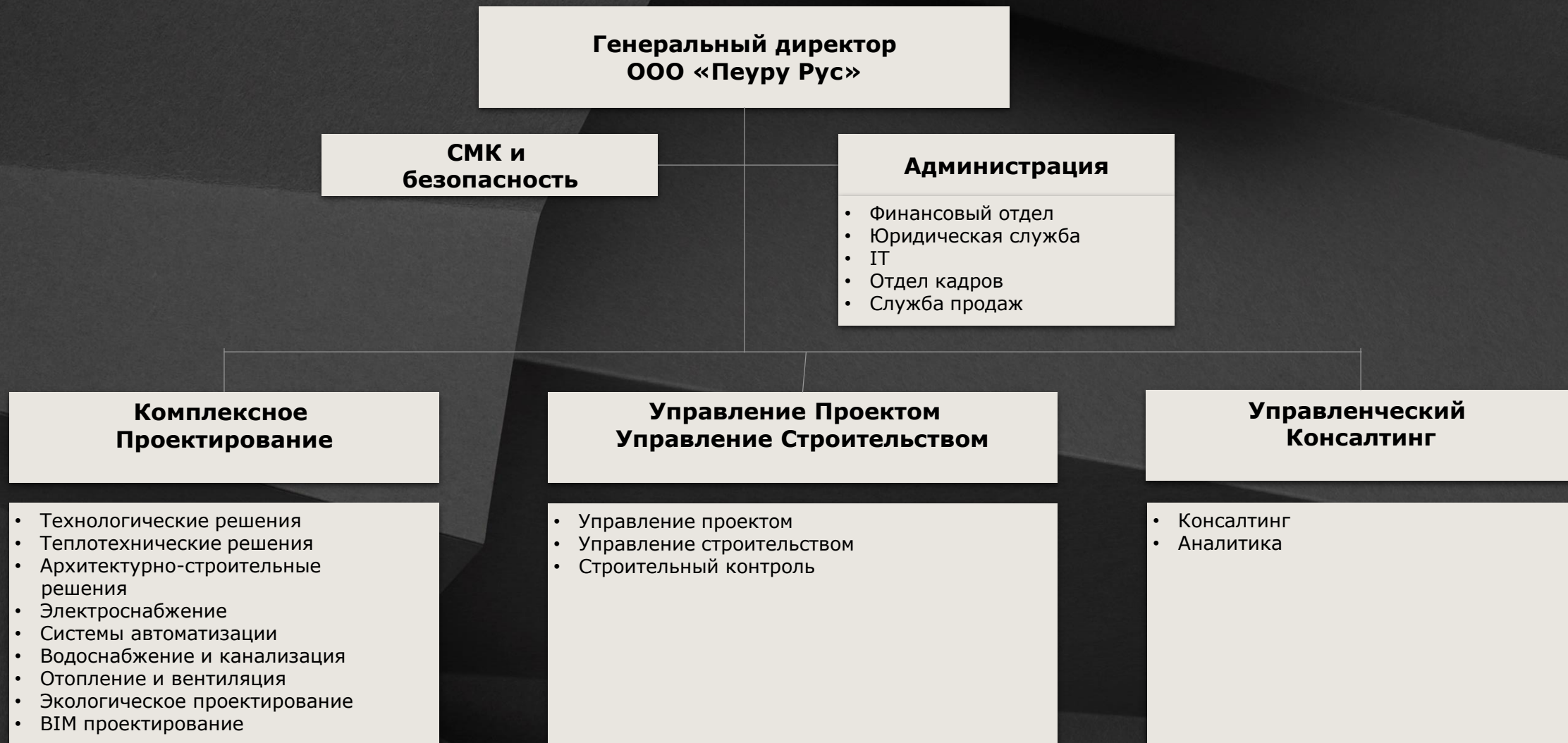


> 10 000

проектов в год



# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА



# CANVAS

<p><b>8. Ключевые партнеры</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ АО «Группа «ИЛИМ»</li> <li>➤ АО «Монди СЛПК»</li> <li>➤ ООО «Сибирский Лес»</li> <li>➤ ГК «Сегежа»</li> </ul>	<p><b>7. Ключевые действия</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Привлечение новых клиентов</li> <li>➤ Снижение себестоимости проектирования</li> </ul>	<p><b>2. Ключевые ценности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Узнаваемость бренда AFRY</li> <li>➤ Выполнение комплексного проектирования</li> <li>➤ Техническое сопровождение Заказчика в надзорных органах</li> <li>➤ Обеспеченность лицензированным ПО</li> </ul>	<p><b>4. Взаимоотношения с клиентами</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Предоставление специальных цен и скидок постоянным клиентам</li> </ul>	<p><b>1. Сегменты потребителей</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Предприятия ЦБП</li> </ul>
<p><b>9. Структура расходов</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Затраты на кадровые ресурсы предприятия</li> <li>➤ Затраты на лицензированное ПО</li> </ul>		<p><b>5. Поток доходов</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Продажа комплексного проектирования</li> <li>➤ Продажа услуги EPCM</li> <li>➤ Продажа услуги управленческий консалтинг</li> </ul>		

# PEST

Факторы	Изменение в отрасли	Изменение в компании	Действия
<u>Политические</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Отсутствие поддержки Правительства РФ на строительство нового ЦБК</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Возможность работы в рамках реконструкции и техперевооружения действующих ЦБК</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Уменьшение портфеля заказов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Поиск новых заказчиков в других отраслях промышленности</li> <li>Повышение квалификации персонала для работы в других отраслях промышленности</li> </ul>
<u>Экономические</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Повышение курса валют</li> <li>Низкая активность основных заказчиков ЦБП</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Уход с рынка малых проектных компаний</li> <li>Высокая стоимость заемного капитала</li> <li>Снижение маржинальности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Увеличение стоимости услуг</li> <li>Увеличение себестоимости услуг</li> <li>Минимизация издержек предприятия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Поиск дополнительных источников дохода (диверсификация)</li> <li>Контроль за расходами</li> <li>Поиск более дешевых субподрядчиков</li> </ul>
<u>Социальные</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Законодательство по ООС (экологическим аудитам)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ужесточение контроля со стороны государства и общественности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Увеличение затрат на обучение экологов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Закупка дополнительного ПО</li> <li>Обучение и повышение квалификации персонала</li> </ul>
<u>Технологические</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Цифровизация</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Развитие цифровизации в целом</li> <li>Развитие BIM-проектирования</li> <li>Появление цифровых двойников</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Увеличение затрат на рекламу</li> <li>Увеличение затрат на покупку лицензионного ПО</li> <li>Увеличение затрат на обучение персонала новым программам</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Развитие новых продуктов компании</li> <li><b>Популяризация проектных услуг посредством SMM</b></li> <li>Разработка концепции Smart 3D design</li> <li>Разработка Рабочей Документации с применением 3D проектирования</li> </ul>

## **ПРОБЛЕМА**

AFRY не представлен в базе SMM



## **ЦЕЛЬ**

Повысить продажи проектных услуг посредством SMM на 10% к концу 2022 года



## **ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**

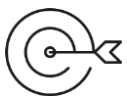
Привлечение новых Заказчиков

Пополнение портфеля заказов

Популяризация проектных услуг

Привлечение молодых талантов в компанию





## КАК ЕСТЬ

Компания не ведет поиск новых заказов и не популяризирует собственные услуги на базе технологий SMM



## КАК БУДЕТ

Бренд AFRY будет узнаваем во всех SMM, что позволит пополнить портфель заказов и кадровый резерв





# СТЕЙКХОЛДЕРЫ

1. Инвесторы
2. Руководство компании
3. Персонал компании
4. Проектная команда
5. Наблюдательный совет
6. Заказчики и потенциальные Заказчики
7. Субподрядчики
8. Пользователи SMM



# Проектная команда

1. Руководитель проекта (ООО «Пеуру Рус»)
2. Директор по маркетингу (AFRY Finland)
3. Директор по sustainability (AFRY Sweden)
4. Специалист по продажам (ООО «Пеуру Рус»)
5. Маректолог (AFRY Sweden)
6. SMM-специалист
7. Таргетолог



# План-график проекта

2021 второе полугодие	2022 первое полугодие	2022 второе полугодие
Инициация проекта	Создание собственного контент-плана, наработка библиотеки постов	Реализация проекта
Определение проектной команды, бюджета, графика и рисков проекта	Разработка фирменного стиля	Определение эффективности стратегии
Назначение исполнителей проекта	Определение целевой аудитории, метрики оценки сервиса	Корректировка стратегии, процессов (при необходимости)
Анализ рынка и оценка SMM-контента конкурентов	Разработка стратегии продвижения сервиса сопровождения проекта на базе технологий SMM	Получение обратной связи от стейкхолдеров
Разработка устава проекта	Наим SMM-специалиста и таргетолога	Роспуск проектной команды и завершение проекта

# Экономическое обоснование

Мероприятия	Стоимость
Анализ рынка и оценка SMM-контента конкурентов	105 000 руб.
Разработка фирменного стиля	75 000 руб.
Определение ЦА и метрики оценки сервиса	80 000 руб.
Работа SMM-специалиста и таргетолога	300 000 руб.
Создание собственного контент-плана, наработка библиотеки постов	150 000 руб.
Запуск корпоративных страниц в SMM	50 000 руб.
Завершение проекта	75 000 руб.
<b>Итого</b>	<b>835 000 руб.</b>
<b>NPV</b>	<b>125 000 руб.</b>
<b>IRR</b>	<b>45%</b>



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!