



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА
ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ



LINK



ОПРЕДЕЛЕНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА НОВЫЙ РЫНОК С НОВЫМ ПРОДУКТОМ АО «КОБРА»

Слушатель: Постерняк А.А.
Директор по продажам АО «КОБРА»



Цель работы



Анализ текущей ситуации и выработка алгоритма
по выводу и реализации нового продукта на новый
рынок



ФСО РФ, сотрудничаем с 1996 года по настоящее время.

ГК «Росатом» сотрудничаем с 2016 года по настоящее время.



РОСАТОМ



ФСБ РФ, сотрудничаем с 2008 года по настоящее время.

ГУП «Московский метрополитен» сотрудничаем с 2018 года по настоящее время.



МВД РФ, сотрудничаем с 1999 года по настоящее время.

ПАО «Транснефть» сотрудничаем с 2018 года по настоящее время.



Транснефть



Ростгвардия, сотрудничаем с начала образования по настоящее время.



**МАЛОГАБАРИТНЫЕ
ИЗДЕЛИЯ**



**АВТОМОБИЛЬНЫЕ
ИЗДЕЛИЯ**



**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ
КОМПЛЕКСЫ**



СТАЦИОНАРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ



**УНИВЕРСАЛЬНЫЕ
ИЗДЕЛИЯ**



НОСИМЫЕ ИЗДЕЛИЯ

ПРОБЛЕМА



Снижение прибыли предприятия



Высокая стоимость разработки и
производства опытных образцов

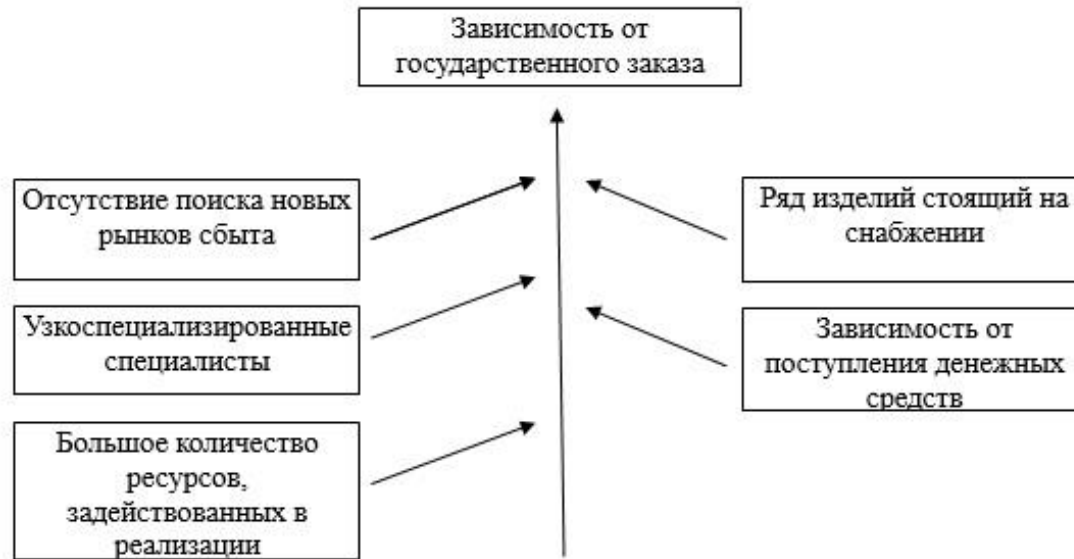


Короткие сроки поставки



Сезонность

Определение причин проблемной ситуации





ЗАДАЧИ ПРОЕКТА



Увеличить прибыль предприятия

Осуществлять заключение
контрактов со сроком реализации,
учитывающим интересы АО
«КОБРА»



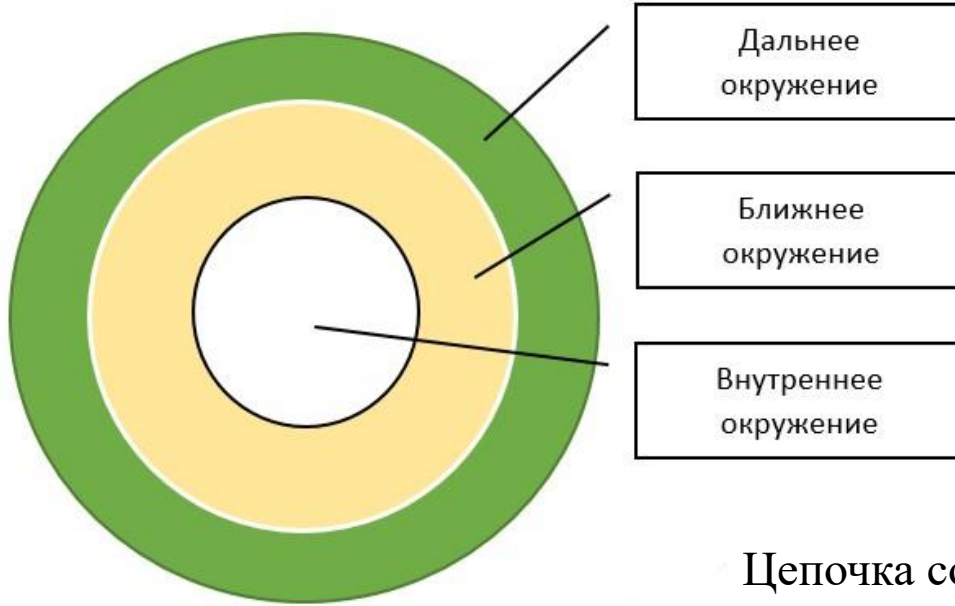
Обеспечить равномерную загрузку
производственных мощностей

Увеличить количество выпускаемой на
рынок продукции



Применить в работе полученные в ходе
обучения знания

3-х уровневая модель предприятия АО «КОБРА»



Цепочка создания ценности АО «КОБРА»





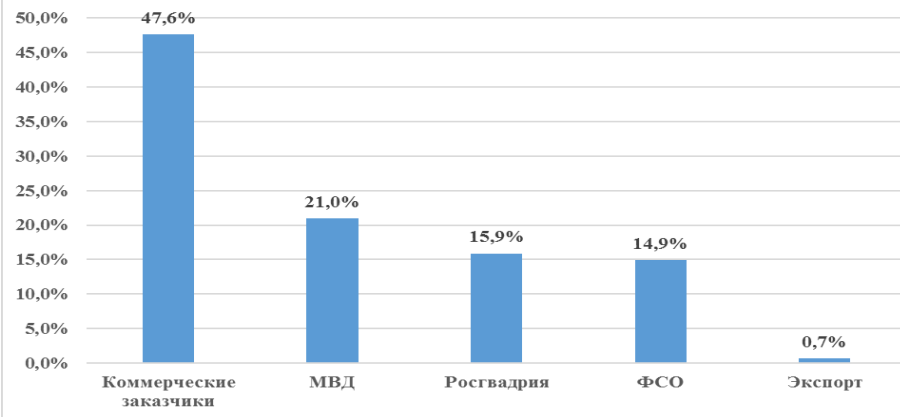
ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА
ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОДРА



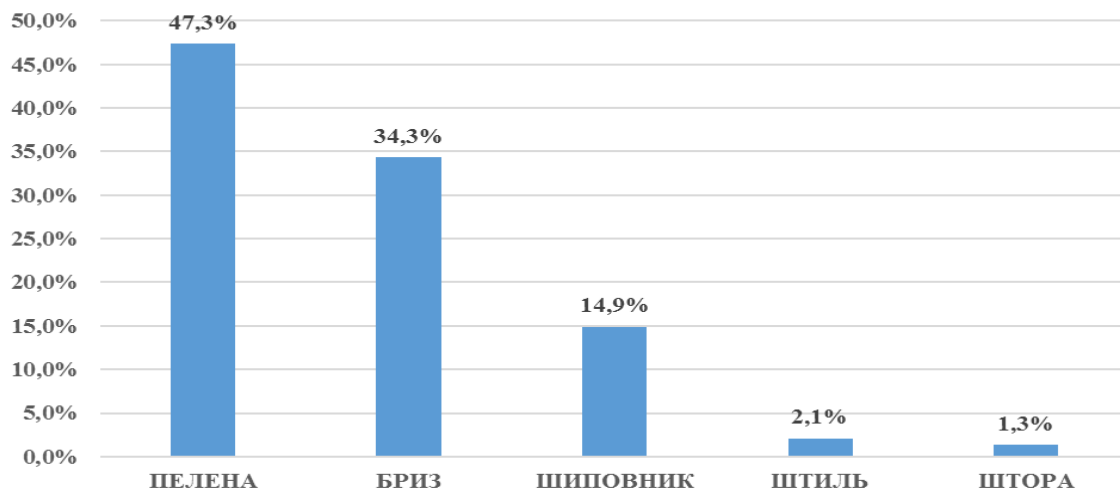
АНАЛИЗ ПОРТФЕЛЯ ТОВАРОВ



Основные потребители



Доля продаж изделий, %





АНАЛИЗ ПОРТФЕЛЯ ТОВАРОВ



Матрица БКГ

| | | Относительная доля на рынке | |
|-------------------------|---------|--|---|
| | | Высокая | Низкая |
| Темпы роста рынка сбыта | Высокие | Звезды ПЕЛЕНА-17 (УК, НК) БРИЗ ШТИЛЬ-КС500 (1000) | Проблемные товары ПЕЛЕНА-20Р ПЕЛЕНА-6БМ2 ПЕЛЕНА-20ТС МЕТЕЛЬ ШТОРА-1 |
| | Низкие | Дойные коровы ПЕЛЕНА-7М-4 ПЕЛЕНА-12М ШИПОВНИК-7000М ШИПОВНИК-9Т | Собаки ПЕЛЕНА-6БСФМ ПЕЛЕНА-7МГ ПЕЛЕНА-6РМ1 |

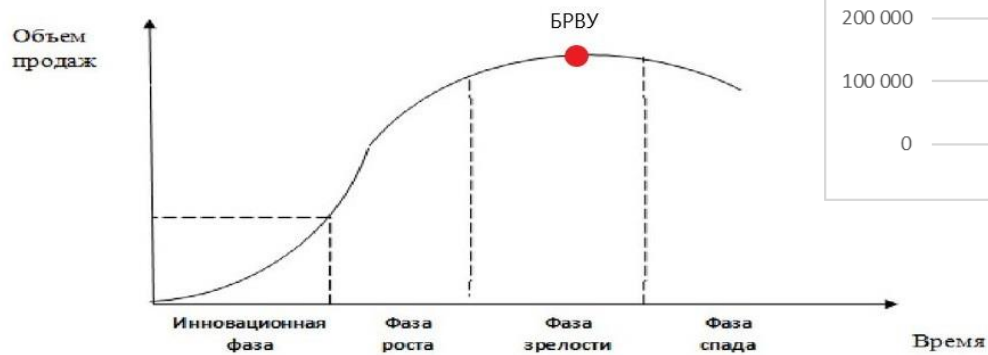
1

Матрица Ансоффа

| | | Товары | |
|-------|--------------|--|--|
| | | Существующие | Новые |
| Рынки | Существующие | ПЕЛЕНА-12М ПЕЛЕНА-17 ШТИЛЬ-КС500 (1000) БРИЗ ШИПОВНИК-7000М ШИПОВНИК-9Т ПЕЛЕНА-6БМ ПЕЛЕНА-7М4 | ПЕЛЕНА-20Р ПЕЛЕНА-6БМ2 ШИПОВНИК-М20 ПЕЛЕНА-20ТС |
| | Новые | ШТИЛЬ-МС1000 | МЕТЕЛЬ |



Жизненный цикл продукта





Анализ маркетинговой смеси 4P/4C



| Наименование | 4P | 4C | Разрыв | Действие |
|--------------|---|---|--|---|
| Продукт | Блокираторы РВУ серии ПЕЛЕНА, БРИЗ, ШТИЛЬ, ШТОРА. Возможно индивидуальная разработка | 100% блокирование беспроводной связи в рамках существующих регламентов | Соответствие | Не требуется |
| Цена | Конкурентоспособная, ниже уровня цен ближайших конкурентов на 15-20%, возможна отсрочка платежа | Гарантированное качество продукции и соответствии реальности заявленных функциональных свойствах | Отсутствие возможности гарантировать соответствия заявленных функциональных свойств реальным | Индивидуальный подбор и информирование о методике применения изделий. Модернизация выпускаемой продукции |
| Продвижение | Сайт, личные продажи, выставки и участия в учениях силовых структур | Сайт. Компания аккредитована на всех торговых площадках. Участвует в специализированных выставках и показах | Соответствие | Не требуется |
| Место | Как способ реализации товара, это электронные аукционы, личные продажи, получение информации о потребности клиентов через сайт. | Возможность коммуникации с техническими специалистами производителя. Должна быть организована сеть сервисных центров или представительств предприятия | Отсутствие сервисных центров и представительств. Коммуникация через коммерческий отдел | Создание сети дилерских центров с обучением персонала, организация персональных консультаций с техническими специалистами |

Анализ рынка БРВУ по модели пять сил Портера



STEEP анализ

| Возможности | | Угрозы | |
|-------------|--|--------|---|
| 1 | Разработка новых образцов производимых изделий | 1 | Отсутствие возможности закупки импортных комплектующих при неимении российских аналогов |
| 2 | Увеличение государственного оборон заказа в связи с напряженной политической обстановкой | 2 | Колебание курса валют |
| 3 | Спрос на рынке безопасности стран СНГ | 3 | Появление новых стандартов связи 5G, 6G |
| 4 | Спрос на рынке блокираторов сотовой связи | 4 | Дефицит квалифицированных кадров на рынке труда |



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА
ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КЛАССА



SWOT анализ



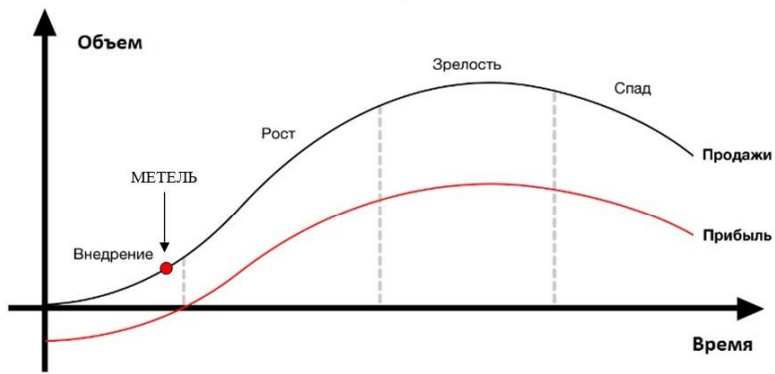
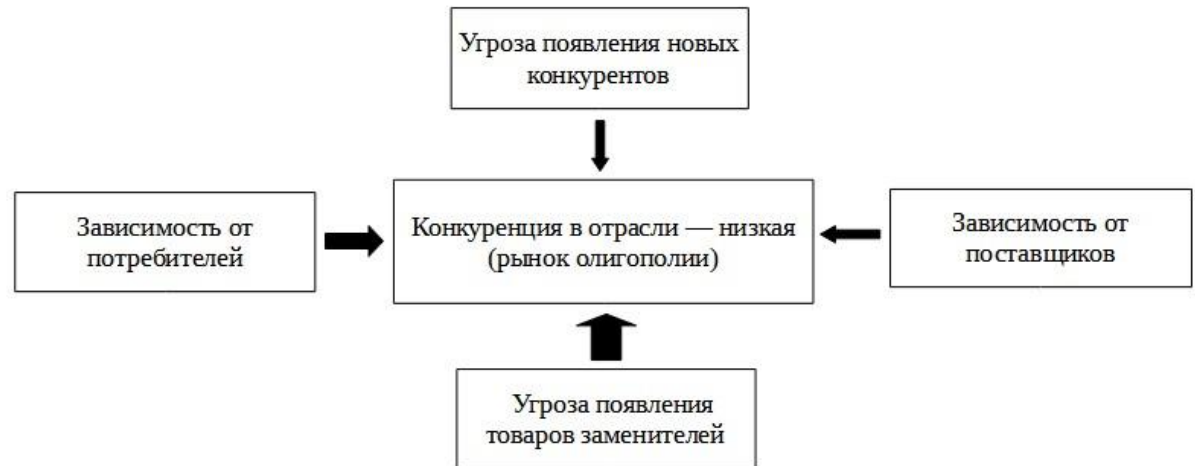
| | | Сильные стороны | | | | | Слабые стороны | | | | | ВСЕГО: |
|-------------|--|--|-------------------------------------|-------------------------------------|---|-------|--|---|------------------------------|--|-------|--------|
| | | Большой ассортимент производимых изделий | Полный цикл Разработки-Производство | Короткие сроки производства изделий | Высоко квалифицированный технический персонал | ИТОГО | Длительный срок поставки комплектующих | Отсутствие конструкторской документации на все производимые изделия | Зависимость от Госбронзаказа | Отсутствие унификации при производстве изделий | ИТОГО | |
| ВОЗМОЖНОСТИ | Постановка на снабжение новых разработок | +3 | +3 | +3 | +3 | +12 | -2 | -3 | -3 | -3 | -11 | +1 |
| | Увеличение государственного оборон заказа в связи с напряженной политической обстановкой | +3 | +1 | +3 | +1 | +8 | -2 | -3 | -2 | -2 | -7 | +1 |
| | Вход на новые рынки безопасности стран СНГ | +3 | +3 | +3 | +2 | +11 | -2 | -3 | -3 | -1 | -9 | +2 |
| | Выход на рынок блокираторов сотовой связи | +1 | +3 | +2 | +3 | +9 | -1 | -1 | -2 | -1 | -5 | +4 |
| | ИТОГО | +10 | +10 | +11 | +9 | +40 | -8 | -10 | -10 | -7 | -32 | +8 |
| | Отсутствие возможности закупки импортных комплектующих при неимении российских аналогов | +2 | +3 | -2 | +3 | +6 | -2 | -1 | -1 | -2 | -6 | 0 |
| УГРОЗЫ | Колебание курса валют | +2 | +2 | +1 | 0 | +5 | -3 | 0 | -3 | +1 | -5 | 0 |
| | Появление новых стандартов связи 5G, 6G | 0 | +2 | +1 | +3 | +6 | -1 | -2 | -3 | 0 | -6 | 0 |
| | Дефицит квалифицированных кадров на рынке труда | -1 | -2 | -1 | -3 | -7 | 0 | 0 | -2 | 0 | -2 | -10 |
| | ИТОГО | +3 | +5 | -1 | +3 | +10 | -7 | -3 | -9 | -1 | -20 | -10 |
| | ВСЕГО | +13 | +15 | +10 | +12 | +50 | -15 | -13 | -19 | -8 | -52 | -2 |



Анализ маркетинговой смеси 4Р/4С комплекса «МЕТЕЛЬ»

| | 4Р | 4С | Разрыв | Действие |
|-------------|--|---|---|---|
| Продукт | 100% блокирование сигналов сотовой связи любого уровня на всей территории применения комплекса | 100% блокирование сигналов сотовой связи любого уровня на всей территории применения комплекса | Соответствие | Не требуется |
| Цена | Цена – Высокая. | Индивидуальный подбор оборудования. Монтаж и пуско-наладка наличие единого места оператора. Требуется инструктаж персонала. | Отсутствие специалистов для проведения оценки объектов и РЭО, монтажа оборудования, инструктажа персонала заказчика | Обучение специалистов АО КОБРА для проведения инструктажа, подбор соответствующего персонала или компаний на аутсорсинг, внедрение процедуры индивидуального подбора оборудования |
| Продвижение | Сайт, личные продажи, выставки | Сайт. Компания аккредитована на всех торговых площадках. Участвует в специализированных выставках и показах. Опыт применения комплекса | Отсутствие информации на сайте по ТТХ комплекса. Отсутствие отзывов по итогам эксплуатации | Размещение информации на сайте компании. Организация опытной эксплуатации. |
| Место | Комплекс требует доставки к месту установки и проведение пуско-наладочных работ | Возможность коммуникации с техническими специалистами производителя. Должна быть организована сеть сервисных центров или представительств предприятия | Отсутствие сервисных центров и представительств. Коммуникация через коммерческий отдел | Создание сети дилерских центров с обучением персонала, организация персональных консультаций с техническими специалистами |

Анализ рынка блокираторов сотовой связи по модели пять сил Портера и определение ЖЦТ





СТЕЕР анализ

| Возможности | | Угрозы | |
|-------------|--|--------|--|
| 1 | Законодательное регулирование роста рынка сотовой связи | 1 | Появление новых стандартов 5G, 6G, Wi-Fi 6,7 |
| 2 | Наличие аутсорсинга | 2 | Дефицит квалифицированных кадров |
| 3 | Возможность масштабирования комплекса | 3 | Отсутствие возможности закупки импортных комплектующих |
| 4 | Увеличение курса валют может привести к увеличению стоимости продукции конкурентов | 4 | Законодательное ограничение обслуживания абонентских устройств в зоне размещения объектов повышенной опасности |



SWOT анализ



| | | Сильные стороны | | | ИТОГО | Слабые стороны | | | ИТОГО | ВСЕГО: |
|-------------|---|---------------------------------------|--|----------------------------|-------|----------------------------|--|---|-------|--------|
| | | Гарантия и постпродажное обслуживание | Блокаторы различной мощности в составе | Эффективность блокирования | | Мелкосерийное производство | Длительный срок поставки комплектующих | Отсутствие поставок аналогичного оборудования ранее | | |
| ВОЗМОЖНОСТИ | Законодательное регулирование роста рынка сотовой связи | 3 | 3 | 3 | 9 | -2 | -1 | -3 | -6 | 3 |
| | Наличие аутсорсинга | 3 | 2 | 3 | 8 | -2 | -2 | -2 | -6 | 2 |
| | Возможность масштабирования комплекса | 2 | 3 | 3 | 8 | -1 | -1 | -3 | -5 | 3 |
| | ИТОГО | 8 | 8 | 9 | 25 | -5 | -4 | -8 | -17 | 8 |
| УГРОЗЫ | Появление новых стандартов 5G, 6G, Wi-Fi 6,7 | -1 | 3 | 3 | 5 | 2 | -3 | -3 | -4 | 1 |
| | Дефицит квалифицированных кадров | -2 | -2 | -2 | -6 | 1 | 0 | -2 | -1 | -7 |
| | Отсутствие возможности закупки импортных комплектующих | -3 | 3 | -2 | -2 | 1 | -1 | 0 | 0 | -2 |
| | ИТОГО | -6 | 4 | -1 | -3 | 4 | -4 | -5 | -5 | -8 |
| ВСЕГО | | 2 | 12 | 8 | 22 | -1 | -8 | -13 | -22 | 0 |



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА
ПОДДЕРЖКИ УКРАИНСКОГО БИЗНЕСА



План-график реализации проекта

| Наименование этапа | Дата | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------|----------|---------|--------|---------|--------|---------|------|--------|-----|------|------|--------|----------|---------|--------|---------|
| | 2021 | | | | | 2022 | | | | | | | | | | | |
| | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь |
| Анализ потребности потенциальных покупателей продукции, сбор обратной связи. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Анализ существующих изделий и возможности их применения | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Модернизация существующих изделий для удовлетворения потребностей потенциальных покупателей, а также разработка новых образцов в случае отсутствия необходимого оборудования. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Тестирование эффективности работы изделий и в случае необходимости доработка. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Разработка рекламных материалов, презентаций предлагаемого решения. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Поиск площадки для проведения опытной эксплуатации | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Организация и проведение опытной эксплуатации с получением отзыва по итогам ее проведения | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Разработка различных вариантов сотрудничества в зависимости от бюджета и потребностей потенциальных заказчиков. Определение стоимости проведения оценки РЭО | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Подготовка шаблона письма и рассылка писем потенциальным клиентам | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Обработка обращений по итогам проведенной рассылки и подготовка требуемых коммерческих предложений | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Контроль принятия решения по отправленным коммерческим предложениям | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Поиск компаний партнеров, имеющих необходимые компетенции для выполнения работ по монтажу оборудования на объектах заказчика. Уточнение и согласование стоимости услуг | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Производство, доставка и контроль проведения пуско-наладочных работ на объекте заказчика. Контроль эффективности работы поставленного оборудования | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Получение обратной связи по итогам эксплуатации изделий | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Мониторинг и контроль | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Анализ поля сил Курта Левина





Риски проекта



Недостаток ресурсов

Появление дополнительной конкуренции



Увеличение заказов от основного пула заказчиков

Качество работы привлекаемых на аутсорсинге компаний





Планируемая экономическая эффективность проекта

Затраты:

Разработка опытных образцов — 900 часов

Сопровождение проекта — 900 часов

Разработка рекламных материалов — 40 часов

Себестоимость производства опытных образцов — 2 667 960,43

Производство рекламных материалов — 57 000 рублей

Организация опытной эксплуатации изделий — 93 500 рублей

Трудовые затраты — 940 ч/ч, 533 136,4 руб.

ИТОГО общие затраты на реализацию проекта — 3 351 596,83 руб.

Рассматривается реализация следующих проектов:

1. Проект для ИК-2 (УФСИН России по Орловской области) минимальная стоимость — 8 030 440 рублей
2. Проект для ИК-1 (УФСИН России по Костромской области) минимальная стоимость — 30 393 397 500 рублей
3. Проект для ИК-1 (УФСИН России по Тамбовской области) минимальная стоимость — 21 562 200 Рублей
4. Проект для ИК-8 (УФСИН России по Оренбургской области) минимальная стоимость — 44 986 750-00
5. Проект для СИЗО-3 (УФСИН России по Оренбургской области) минимальная стоимость — 34 971 525-00



Спасибо за внимание