



РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ И СИСТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

для испытательной лаборатории
электрооборудования

Выполнила: Анастасия Кумпис



/// Объект исследования

Испытательная лаборатория
электрооборудования

/// Вид деятельности

Проведение испытаний

/// Клиенты лаборатории

Производители
электрооборудования

/// Предпосылки

Отсутствие маркетинговой
стратегии приводит
к финансовым потерям,
неэффективному взаимодействию
с потребителями и отсутствию
развития

/// Задача

Увеличить число проводимых
испытаний до 120 в год, не снижая
стоимость испытаний

1 Маркетинговая стратегия

- Определение ёмкости рынка
- Анализ ниши
- Анализ целевой аудитории
- Анализ конкурентов
- Позиционирование

2 Точки касания

- Определение доли рынка
- Анализ ниши
- Анализ целевой аудитории
- Анализ конкурентов

3 Медиаплан

- Контекстная реклама
- Таргетированная реклама
- Отраслевые выставки
- Печать
- Баннерная реклама

4 Прогноз и анализ

- Медиаплан на 9 месяцев
- Метрики для оценки результатов



ЁМКОСТЬ



Потенциальная ёмкость



Доступная ёмкость

SWOT

S

Сильные стороны

- Большой парк испытательного оборудования
- Квалифицированный персонал
- Сильный головной бренд
- Быстрые сроки выполнения работ

W

Слабые стороны

- Высокий процент износа оборудования
- Риски, связанные с кадровой политикой
- Отсутствие сертификата ФСА
- Низкая осведомленность о лаборатории

O

Возможности

- Рост спроса на электроэнергию
- Обеспечение экономической устойчивости
- Рост внутреннего спроса на электрооборудование
- Государственная поддержка
- Высокие барьеры для входа в отрасль


T

Угрозы

- Стремление производителей минимизировать расходы
- Дефицит квалифицированных кадров
- Риски, связанные с нормативной базой
- Конкуренция с зарубежными производителями

КОНКУРЕНТЫ

 АО «КОНТАКТОР»

 ИЦ ВЭИ (РОСАТОМ)

 АО «НТЦ ФСК ЕЭС» (РОССЕТИ)

СТРАТЕГИЯ

УСЛУГА

- Стоимость
- Сроки выполнения
- Технические возможности
- Наличие аккредитации

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

- Выгоды
- Целевая аудитория
- Образы
- Рекламная стратегия
- Отработка возражений

КОНКУРЕНТЫ

ЧЕМ МЫ ЛУЧШЕ КОНКУРЕНТОВ?

 Скорость выполнения работ

 Полнота протокола

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

СТРАТЕГИЯ



СКОРОСТЬ

- широкие функциональные возможности
- быстрый выход на рынок
- проверка идей
- компетентные сотрудники
- качественный протокол
- гарантия сроков и цены
- надёжность
- репутация
- поддержка
- грамотность

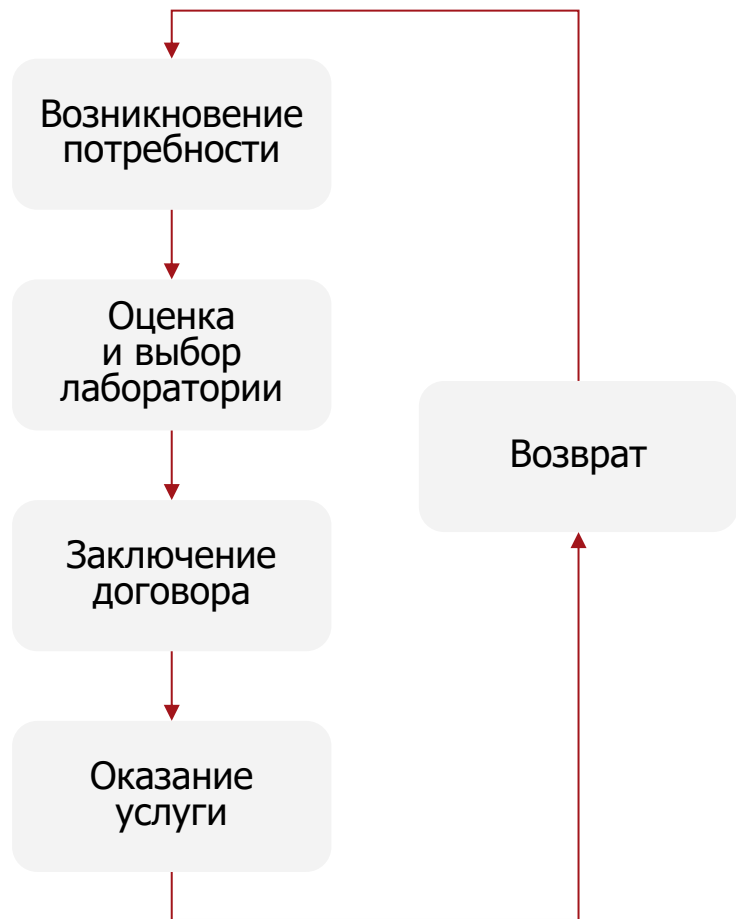


ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

ИСПЫТАНИЯ **БЕЗ ЗАДЕРЖЕК**

Соблюдая высокую скорость испытаний, мы вместе с производителями электрооборудования развиваем электротехническую промышленность в новой реальности, где электричество играет всё большую роль в функционировании современного общества и экономики

ПУТЬ КЛИЕНТА И ТОЧКИ КАСАНИЯ



ТОЧКИ КАСАНИЯ

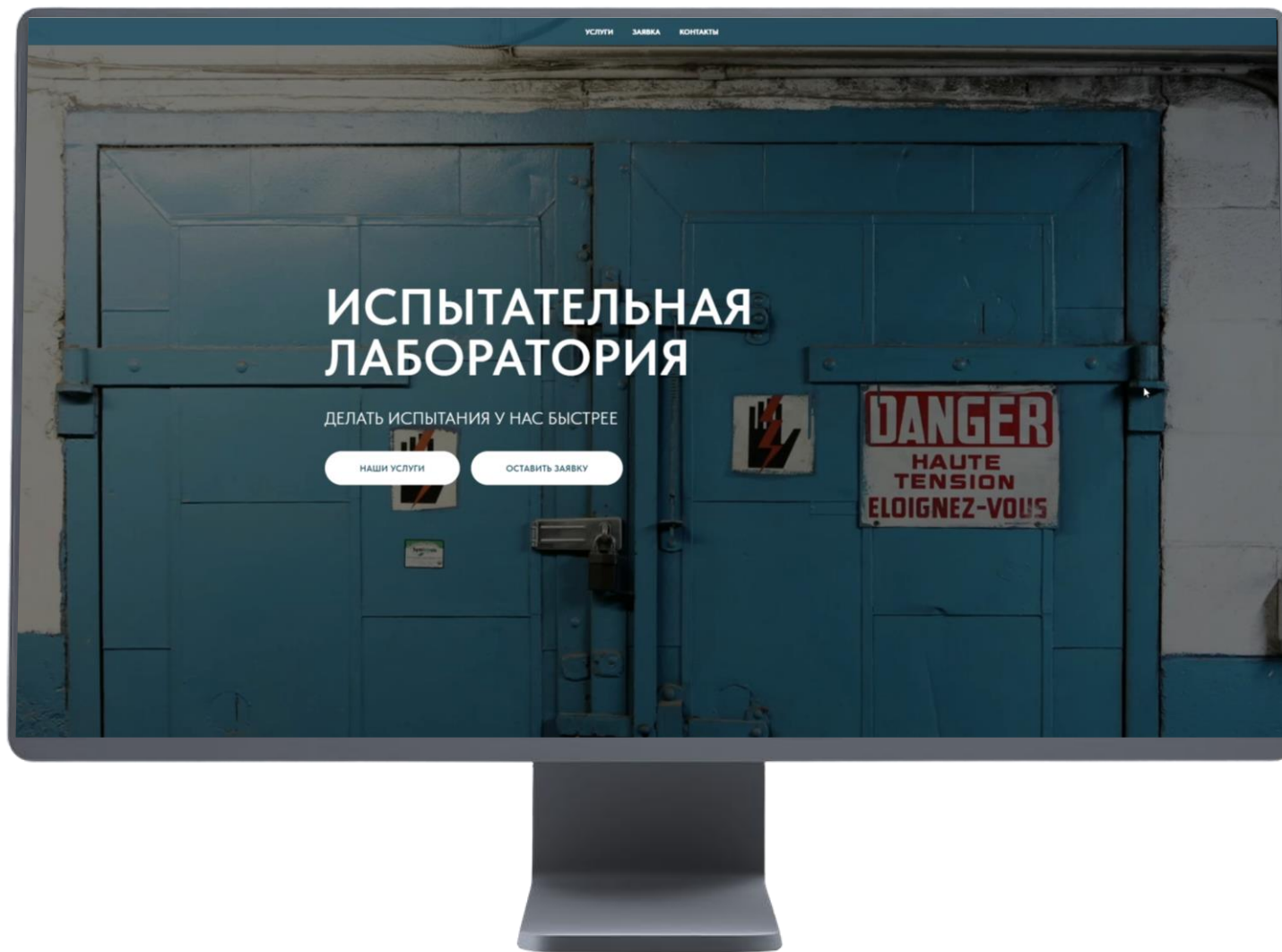
Возникновение потребности	Журнал Выставки	SEO-выдача	Рекламное сообщение	Сообщество в социальных сетях
Оценка и выбор лаборатории	Выставки	Очный визит Консультации	Рекламное сообщение	КП Отзывы
Заключение договора	Договорной отдел	Сотрудники ИЛ	Сайт	
Оказание услуги				Помещения и оборудование ИЛ Протокол
Возврат	Сообщество в социальных сетях	Рекламное сообщение		

ПРОТОТИП ЛЕНДИНГА



ТОЧКИ КАСАНИЯ

ЛЕНДИНГ



ТОЧКИ КАСАНИЯ

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

Испытания
электрооборудования
+ синонимы

Испытательная
лаборатория
электрооборудования
+ синонимы

Проверка качества
электрооборудования
+ синонимы

ГОСТы и прочие
документы,
регламентирующие
испытания

По типам
оборудования

Транзакционные
надбавки:
купить, заказать,
провести, цена,
стоимость, сколько
стоят, быстро, срочно

Информационные запросы:

Сертификат на электрооборудование
Выдача протокола на электрооборудование
Проверить качество электрооборудования
Как убедиться в качестве нового
электрооборудования
Этапы испытаний электрооборудования
Для чего проводят испытания электрооборудования
Как выглядит протокол испытаний/что содержит
протокол испытаний

По типам испытаний

По параметрам
испытаний (ток,
напряжение)

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

Группа 1

Гео – Россия
Базис – Испытания
электрооборудования (4 564)

Испытания
электрооборудования в
Санкт-Петербурге. Опыт КЗ.
Нагрев током.
Функционирование
📍 [set-lab.tilda.ws](#) › Ис... Реклама
Проводим испытания нового
электрооборудования качественно и в
срок · Опыт КЗ · Нагрев током ·
Функционирование · Прочие
испытания · Испытания от 3 дней

Наши преимущества
Более 500 единиц испытательного
оборудования, 30 лет опыта

Сертификаты
Всё оборудование поверено

Партнёры
К нам обращаются ведущие
производители электрооборудования

Контакты
Рядом с метро, аэропортом,
гостиницами, магазинами и кафе

Группа 2

Гео – Россия
Базис – Электrolаборатория
(9 899)

Электrolаборатория на базе
крупнейшего научного центра.
Испытываем АВ, ПЧ, НКУ. СПб
📍 [set-lab.tilda.ws](#) › Эл... Реклама
Услуги качественной проверки
электрооборудования. Средний срок
испытаний - 3 дня. · Ударный ток до 150
кА · Нагрев до 10 кА · Достоверные
результаты

О нас
На рынке испытаний более 30 лет

Услуги
Опыт КЗ. Нагрев током.
Функционирование. Прочие испытания

Наши преимущества
Быстрый ответ. Более 500 единиц
испытательного оборудования

Контакты
Рядом с метро, аэропортом,
гостиницами, магазинами и кафе

Группа 3

Гео – Россия
Базис – Электрические
испытания (4 090)

Электрические испытания
нового электрооборудования в
СПб. Займите первое место
на рынке
📍 [set-lab.tilda.ws](#) › Эл... Реклама
Быстрые сроки выполнения испытаний.
Индивидуальный подход к каждому
заказчику. · Испытания от 3 дней ·
Ударный ток до 150 кА · Нагрев до 10
кА · Опыт КЗ · Нагрев током

Наши преимущества
Более 500 единиц испытательного
оборудования. 30 лет опыта

Услуги
КЗ. Нагрев. Функционирование. Прочие
испытания

Партнёры
К нам обращаются ведущие
производители электрооборудования

Контакты
Рядом с метро, аэропортом,
гостиницами, магазинами и кафе

ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА

Сценарий 1 - руководители

Гео: Россия

Возраст: 40-60

Интересы: Авто премиум класс

Ключевые фразы: Испытания электрооборудования, испытания электроустановок, электролаборатория, электротехническая лаборатория, опыт кз, опыт короткого замыкания

Размер аудитории:

1 000 человек

Сценарий 2 - инженеры

Гео: Россия

Возраст: 25-60

Интересы: Наука и техника

Ключевые фразы: Испытания электрооборудования, испытания электроустановок, электролаборатория, электротехническая лаборатория, опыт кз, опыт короткого замыкания

Сообщества: Группы заказчиков (ДКС, ЧЭАЗ и т.д.)

Размер аудитории:

11 000 человек

Сценарий 3 - менеджеры

Гео: Россия

Возраст: 30-55

Интересы: B2B/оборудование

Ключевые фразы: Испытания электрооборудования, испытания электроустановок, электролаборатория, электротехническая лаборатория, опыт кз, опыт короткого замыкания

Размер аудитории:

5 000 человек

РЕТАРГЕТИНГ

Сценарий 1

Кто:

Те, кто заказал испытания

Идея сценария:

Подписка на сообщество

Выгода:

Встречи профессионалов, обмен опытом, разборы устройства электрооборудования

Сценарий 2

Кто:

Посетили сайт, но не заказали испытания

Идея сценария:

Рассказать о выгодах проверки оборудования у нас

Выгода:

Предложить скидку

Сценарий 3

Кто:

Просматривали каталог услуг

Идея сценария:

Догнать и предложить провести испытания быстро

Выгода:

Скорость

ПРОЧИЕ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Выставка «НЕВА»

Задача:

Ознакомить с услугами

Точка касания:

Буклет - лендинг

Бюджет:

30 000 руб.

Ожидаемый результат:

Привлечение новых заказчиков,
повышение узнаваемости

Охват:

34 000 человек

Журнал «Электротехнический рынок»

Задача:

Ознакомить с услугами

Точка касания:

Статья - лендинг

Бюджет:

40 000 руб.

Ожидаемый результат:

Продажи (2 заказчика),
повышение узнаваемости

Охват:

32 000 человек

Баннерная реклама на сайте elec.ru

Задача:

Формирование потребности,
продажа

Точка касания:

Баннер - лендинг

Бюджет:

90 700 руб.

Ожидаемый результат:

Продажи (2 заказчика)

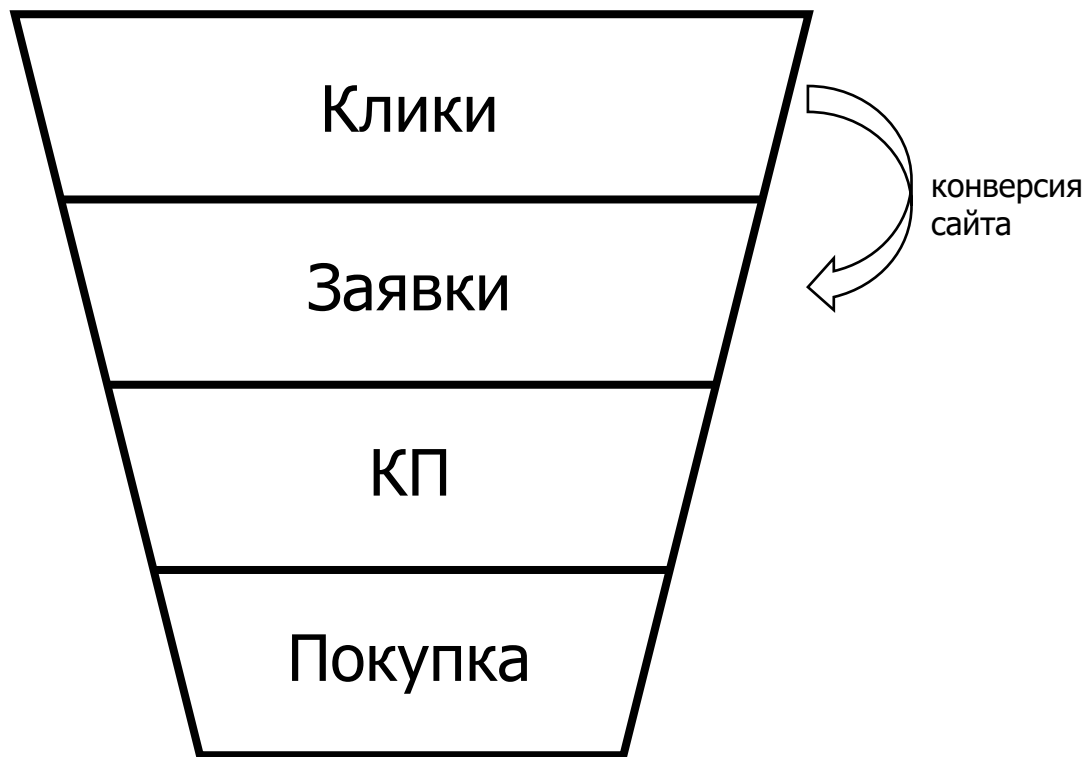
Охват:

450 000 человек

ПРОГНОЗ

	Контекстная реклама	Таргетинг	Выставка «Нева»	Журнал Elec.ru (печать)	Баннер Elec.ru	Итого
Показы	–	–	340	22 080	2 349 000	
Конверсия Показы-Клики	–	–	3%	1%	0,1%	
Клики/Переходы	6 467	2 587	10	221	2349	32 775
Конверсия Клики-Заявка	1%	1%	1%	1%	1%	
Заявка	65	26	0	2	23	328
Конверсия Заявка-КП	71%	71%	71%	71%	71%	
КП	46	18	0	2	17	233
Конверсия КП-Договор	98%	98%	98%	98%	98%	
Договор	45	18	0	2	16	81
Бюджет рекламный (с НДС)	900 000 руб.	270 000 руб.	43 000 руб.	53 000 руб.	875 600 руб.	2 141 600 руб.
Стоимость клика	115,97 руб.	86,97 руб.	4 300 руб.	239 руб.	372,75 руб.	191,9 руб.
Стоимость заявки	13 846,15 руб.	10 384,62 руб.	–	26 500 руб.	38 069,57 руб.	
Стоимость договора	20 000 руб.	15 000 руб.	–	26 500 руб.	54 725 руб.	
Выручка (при ср. чеке 600 000 руб.)	27 000 000 руб.	10 800 000 руб.	0 руб.	1 200 000 руб.	9 600 000 руб.	48 600 000 руб.

АНАЛИЗ ЛЕНДИНГА



АНАЛИЗ

Что контролируем?

- Позиционирование
- Юзабилити сайта
- Технические параметры сайта

Инструменты Яндекс.Метрики

- Отчёты (Общее число визитов, периодичность визитов, время с первого визита)
- Сегменты (география, возраст, интересы)
- Карты
- Вебвизор

АНАЛИЗ КАНАЛОВ ПРОДВИЖЕНИЯ

Метрика (где берём данные)	Контекстная реклама	Таргетированная реклама	Выставка «Нева»	Журнал Elec.ru	Баннер Elec.ru
Показы/Охват (рекламный кабинет/статистика площадки)	+	+	+ (кол-во выданных листовок)	+ (кол-во печатных экземпляров+кол-во скачанных эл.версий)	+
Клики (кабинет/Метрика)	+	+	переходы (UTM-метка+Метрика)	переходы (с отдельного лендинга, Метрика)	+ (UTM-метка Метрика/статистика площадки)
CTR (Метрика)	+	+			+
Охват-Переход на сайт (UTM-метка+Метрика)			+	+	
Клики/Переход-Заявки (Метрика по цели+UTM)	+	+	+	+	+
Кол-во заявок (метрика+ цель/наш отдел)	+	+	+	+	+
Заявки-Договоры (договорной отдел)	+	+	+	+	+
Кол-во договоров (договорной отдел)	+	+	+	+	+
СРС (кабинет)	+	+			+
Бюджет (считаем)	+	+	+	+	+
Стоимость договора (считаем)	+	+	+	+	+
Выручка (считаем)	+	+	+	+	+

ЭТО ПРОЦЕСС!



СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!