



Маркетинговое исследование

Рынок входных металлических дверей РФ, и отдельно по городам-миллионникам 2015 год

Демонстрационная версия

Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров на рынке предоставления консалтинговых услуг для бизнеса в Санкт-Петербурге. За годы успешной работы компания осуществила сотни проектов в различных отраслях экономики, оказывая консультационную поддержку, как лидерам российского бизнеса, так и начинающим предпринимателям. Результаты маркетинговых исследований представляют собой основу для принятия решения об организации предприятия, освоении нового сегмента рынка, расширении торговых площадей, открытии филиала или представительства в другом регионе, расширении товарной линейки и т.д. Все эти решения связаны с вложением денег, а значит и с неизменным риском их потери. Именно для того, чтобы минимизировать вероятность потери вложенных средств, обосновать инвестиционные вложения и дать более четкие сроки их возврата мы проводим исследования.



Оглавление

Список рисунков	4
Список таблиц.....	6
О ПКР.....	8
Описание маркетингового исследования	9
1 Описание продукции и сфера ее применения	10
2 Производство и поставки металлических дверей в России	14
2.1 Обзор российского производства металлических дверей	14
Профили основных производителей.....	19
Ценовая сегментация.....	28
2.2 Анализ импортных поставок металлических дверей в Россию	29
2.3 Обзор экспортных поставок металлических дверей.....	31
2.4 Объем российского рынка металлических дверей России	34
3 Рынок сбыта металлических дверей в России	36
3.1 Ситуация в строительной сфере.....	36
3.2 Результаты опроса представителей рынка металлических дверей (2013 год)	39
3.3 Расчет емкости рынка	41
4 Региональные особенности рынка металлических дверей	42
4.1 Москва	43
4.2 Московская область	47
4.3 Санкт-Петербург	50
4.4 Ленинградская область.....	53
4.5 Нижний Новгород.....	54
4.6 Краснодар	56
4.7 Уфа	58
4.8 Казань	59
4.9 Самара	61
4.10 Екатеринбург.....	63
4.11 Новосибирск	64
4.12 Волгоград	66
4.13 Ростов-на-Дону	68
4.14 Воронеж	70
4.15 Тюмень	72
4.16 Тенденции и перспективы рынка	74
5 Маркетинговый план и основные мероприятия по продвижению проекта	77
5.1 Консалтинговые рекомендации по оптимизации торговли металлическими дверями	80

Приложение 1	82
Результаты опроса представителей строительных компаний (опрос проведен в 2013 году)	82
Приложение 2	86
Результаты опроса представителей оптовых компаний некоторых регионов России (опрос проведен в 2013 году).....	86

Список рисунков

Рисунок 1. Динамика российского производства дверей, окон, рам и порогов из металла в России, в 2010-2014 гг., тонн	14
Рисунок 2. Динамика российского производства дверей и порогов из металла в России, в 2010-2014 гг., тыс. штук	14
Рисунок 3. Структура производства дверей из металла по федеральным округам, 2014 г., натуральное выражение (шт.)	15
Рисунок 4. Динамика российского производства дверей и порогов из металла в России, в 2010-2014 гг., млн. руб.	15
Рисунок 5. Динамика выручки компании ООО «ТОРЭКС», 2009-2013 гг., тыс.руб.	20
Рисунок 6. Динамика выручки компании ЗАО «Портал» и ООО «Тиара», 2009-2013 гг., тыс. руб....	22
Рисунок 7. Динамика выручки компаний «Гардиан ДФЗ», ТД Гардиан, Компания Гардиан, Гардиан Группа, 2009-2013 гг., тыс. руб.	22
Рисунок 8. Динамика выручки компании ООО «Казанский завод стальных дверей», 2010-2013 гг., руб.....	24
Рисунок 9. Динамика выручки компании ООО «ПК ЗСИ», 2010-2013 гг., руб.	26
Рисунок 10. Динамика выручки компании ООО «М Лок», 2010-2013 гг., руб.....	28
Рисунок 11. Динамика импортных поставок металлических дверей в Россию, 2011-2014 гг., по таможенной стоимости (млн. рублей)	29
Рисунок 12. Динамика импортных поставок металлических дверей в Россию, 2011-2014 гг., по весу нетто (тыс. тонн)	29
Рисунок 13. Динамика импортных поставок металлических дверей в Россию, 2011-2014 гг., по количеству (млн. шт.)	30
Рисунок 14. Структура импортных поставок металлических дверей в Россию по странам отправления, в натуральном выражении (вес), 2014 год.....	30
Рисунок 15. Структура импортных поставок металлических дверей в Россию по странам отправления, в стоимостном выражении , 2014 год.....	30
Рисунок 16. Динамика экспортных поставок металлических дверей, 2011-2014 гг., по статистической стоимости (млн. долл.).....	32
Рисунок 17. Динамика экспортных поставок металлических дверей, 2011-2014 гг., по весу нетто (тыс. тонн).....	32
Рисунок 18. Динамика экспортных поставок металлических дверей, 2011-2014 гг., по количеству (тыс. шт.)	32
Рисунок 19. Структура экспортных поставок металлических дверей по странам назначения, в натуральном выражении (вес), 2014 год	33
Рисунок 20. Структура экспортных поставок металлических дверей по странам назначения, в стоимостном выражении , 2014 год	33
Рисунок 21. Динамика российского рынка металлических дверей в натуральном выражении, 2011-2014 гг., тыс. штук.	34
Рисунок 22. Динамика российского рынка металлических дверей в стоимостном выражении (цены производителей), 2011-2014 гг., млрд. руб.	35

Рисунок 23. Прогноз российского рынка металлических дверей в натуральном выражении, 2011-2020 гг., тыс. штук.	35
Рисунок 24. Прогноз российского рынка металлических дверей в стоимостном выражении, 2011-2020 гг., млн. рублей.	35
Рисунок 25. Динамика ввода в действие зданий жилого и нежилого назначения в Российской Федерации с 2000 по 2014 года, тыс. зданий	36
Рисунок 26. Динамика общей площади зданий с 2000 по 2014 года, млн. кв. м.	36
Рисунок 27. Динамика ввода в действие квартир в РФ с 2000 по 2012 года, тыс. шт.....	37
Рисунок 28. Структура ввода жилых и нежилых зданий (по строительному объему) по федеральным округам, 2013 год	38
Рисунок 29. Структура ввода жилых и нежилых зданий (по количеству зданий) по федеральным округам, 2013 год	38
Рисунок 30. Структура импортных поставок по странам отправления (получатели компании Москвы), 2014 год	44
Рисунок 31. Динамика ввода в действие квартир в Москве с 2005 по 2014 года, шт.	45
Рисунок 32. Динамика ввода в действие квартир в Московской области с 2005 по 2014 года, шт.	48
Рисунок 33. Структура импортных поставок по странам отправления (получатели компании Санкт-Петербурга), 2014 год.....	50
Рисунок 34. Динамика ввода в действие квартир в Санкт-Петербурге с 2005 по 2014 года, шт.	51
Рисунок 35. Динамика ввода в действие квартир в Ленинградской области с 2005 по 2014 года, шт.	54
Рисунок 36. Динамика ввода в действие квартир в Нижегородской области, 2005 -2014 гг., шт	54
Рисунок 37. Динамика ввода в действие квартир в Краснодарском крае, 2005 -2014 гг., шт	56
Рисунок 38. Динамика ввода в действие квартир в Республике Башкортостан, 2005 -2014 гг., шт	58
Рисунок 39. Динамика ввода в действие квартир в Республике Татарстан, 2005 -2014 гг., шт	60
Рисунок 40. Динамика ввода в действие квартир в Самарской области, 2005 -2014 гг., шт.....	62
Рисунок 41. Динамика ввода в действие квартир в Свердловской области, 2005 -2014 гг., шт	63
Рисунок 42. Динамика ввода в действие квартир в Новосибирской области, 2005 -2014 гг., шт.....	65
Рисунок 43. Динамика ввода в действие квартир в Волгоградской области, 2005 -2014 гг., шт	67
Рисунок 44. Динамика ввода в действие квартир в Ростовской области, 2005 -2014 гг., шт	69
Рисунок 45. Динамика ввода в действие квартир в Воронежской области, 2005 -2014 гг., шт	70
Рисунок 46. Динамика ввода в действие квартир в Тюменской области, 2005 -2014 гг., шт.....	72

Список таблиц

Таблица 1. Динамика объема российского производства металлических дверей в натуральном выражении, тыс. штук	15
Таблица 2. Основные производители металлических дверей в России.....	16
Таблица 3. Динамика импортных поставок металлических дверей в России в натуральном и стоимостном выражении по основным странам отправления, 2011-2014 гг.....	30
Таблица 4. Основные получатели импортных металлических дверей в 2014 году.....	31
Таблица 5. Основные отправители металлических дверей на экспорт в 2014 году.....	33
Таблица 6. Динамика ввода нежилых зданий в разбивке по видам, 2005-2014 гг.	36
Таблица 7. Количество введенных в действие жилых и нежилых зданий по федеральным округам, 2014 год	38
Таблица 8. Количество введенных в действие квартир по федеральным округам, 2010-2014 гг.....	39
Таблица 9. Расчет количества установленных металлических дверей в новых жилых и нежилых зданиях, введенных в эксплуатацию в 2013 и в 2014 гг., по федеральным округам	41
Таблица 10. Расчет количества у металлических дверей, необходимых на замену , по федеральным округам, оценка на 2013-2014 гг.	41
Таблица 11. Емкость рынка металлических дверей в России и по федеральным округам, 2013-2014 гг., штук	41
Таблица 12. Емкость рынка металлических дверей по регионам, столицами которых являются города-миллионники, 2013-2014 гг., штук	43
Таблица 13. Характеристика стадии зрелости жизненного цикла рынка стальных дверей г. Москвы и Московской области	44
Таблица 14. Некоторые оптовые компании Москвы, торгующие металлическими дверями	45
Таблица 15. Результаты опроса оптовых компаний Москвы.....	46
Таблица 16. Некоторые оптовые компании Московской области, торгующие металлическими дверями.....	48
Таблица 17. Результаты опроса оптовых компаний Московской области	49
Таблица 18. Некоторые оптовые компании Санкт-Петербурга, торгующие металлическими дверями	51
Таблица 19. Результаты опроса компаний, занимающихся оптовой продажей металлических дверей в Санкт-Петербурге	52
Таблица 20. Некоторые оптовые компании Нижнего Новгорода, торгующие металлическими дверями.....	55
Таблица 21. Результаты опроса оптовых компаний Нижегородской области.....	55
Таблица 22. Некоторые оптовые компании Краснодарского края, торгующие металлическими дверями.....	57
Таблица 23. Результаты опроса оптовых компаний Краснодарского края	57
Таблица 24. Некоторые оптовые компании Уфы, торгующие металлическими дверями.....	58
Таблица 25. Результаты опроса оптовых компаний Республики Башкортостан.....	59
Таблица 26. Некоторые оптовые компании Казани, торгующие металлическими дверями	60

Таблица 27. Ответы участников опроса	61
Таблица 28. Некоторые оптовые компании Самары, торгующие металлическими дверями.....	62
Таблица 29. Ответы участников опроса	62
Таблица 30. Оптовые компании Екатеринбурга, торгующие металлическими дверями	63
Таблица 31. Ответы участников опроса	64
Таблица 32. Оптовые компании Новосибирска, торгующие металлическими дверями.....	65
Таблица 33. Результаты опроса компаний, занимающихся оптовой продажей металлических дверей в Новосибирске	65
Таблица 34. Оптовые компании Волгограда, торгующие металлическими дверями.....	67
Таблица 35. Результаты опроса компаний, занимающихся оптовой продажей металлических дверей в Волгограде	67
Таблица 36. Оптовые компании Ростова-на-Дону, торгующие металлическими дверями.....	69
Таблица 37. Результаты опроса компаний, занимающихся оптовой продажей металлических дверей в Ростове-на-Дону	69
Таблица 38. Оптовые компании Воронежа, торгующие металлическими дверями	71
Таблица 39. Результаты опроса компаний, занимающихся оптовой продажей металлических дверей в Воронеже	71
Таблица 40. Оптовые компании Тюмени, торгующие металлическими дверями	72
Таблица 41. Результаты опроса компаний, занимающихся оптовой продажей металлических дверей в Тюмени.....	73
Таблица 42. Предстоящие специализированные (строительные и интерьерные) выставки России и стран СНГ	77

О ПКР

Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров рынка консалтинговых услуг и долгое время остается незаменимым партнером для многих российских и зарубежных компаний. ООО «ПКР» представляет собой специализированную компанию, оказывающую профессиональные услуги в трех основных направлениях:

- проведение маркетинговых исследований;
- бизнес-планирование и привлечение инвестиций;
- оценочная деятельность.

В основу деятельности Компании положена идея аутсорсинга: передача отдельных бизнес – процессов, функций и задач, а также их составляющих, специализированной сторонней фирме.

Компания «ПКР» аккредитована в качестве уполномоченной консалтинговой компании при Правительстве Ленинградской области.

Компания «ПКР» аккредитована при Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга для выполнения финансово-экономической экспертизы стратегических инвестиционных проектов города.

ПКР является почетным членом Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, объединяющего в себе более 1 000 предприятий малого и среднего бизнеса.

Квалификация сотрудников подтверждается дипломами российского и международного образца и профессиональными аттестатами: Master of Business Administration (MBA), кандидат экономических наук, квалификационный аттестат аудитора, диплом Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) по международным стандартам финансовой отчетности (Diploma in IFR/IFRS), диплом международного образца Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Благодаря одновременному участию во многих проектах и широкому перечню предоставляемых услуг мы способны предложить нашим клиентам самые лучшие условия сотрудничества.

Контакты:

Адрес: 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 82.

Тел.: +7 (812) 363 48 99, 363 48 96.

www.prcs.ru

Рабочая группа от ПКР:

Новицкий Даниил Сергеевич, руководитель рабочей группы, генеральный директор компании

Тел.: (812) 363 48 86, dn@prcs.ru

Смазная Екатерина Александровна, руководитель проектов, отдел маркетинговых исследований и аналитики

тел: (812) 363 48 99 (доб. 109), es@prcs.ru

Описание маркетингового исследования

В настоящем отчете описаны основные характеристики рынка входных металлических дверей России; с фокусом на крупных городах РФ.

Настоящее маркетинговое исследование выполнено на 91 странице. Проект содержит 46 рисунков и 42 таблицы.

Заинтересованные пользователи: настоящий отчет будет полезен представителям компаний, осуществляющих деятельность на рынке входных металлических дверей, физическим и юридическим лицам, планирующим выход на рынок, представителям органов государственной власти, регулирующих отношения в промышленном производстве, а также широкому кругу пользователей, интересующихся вопросами организации производства и сбыта входных металлических дверей.

Настоящее маркетинговое исследование подготовлено **с целью** дать обоснованное суждение об текущем состоянии и перспективах развития российского рынка металлических дверей

Для реализации цели исследования были решены следующие **задачи**:

- Проанализирован объем и структуру российского производства металлических дверей;
- Предоставлен обзор деятельности российских производителей стальных дверей;
- Проанализированы импортные и экспортные поставки металлических дверей;
- Оценен суммарный объем российского рынка металлических дверей в динамике 2011-2014 гг., в натуральном и стоимостном выражении;
- Построен прогноз развития рынка до 2020 года
- Рассчитан потенциальный объем рынка металлических дверей на 2013 и 2014 гг. (емкость рынка);
- Рассмотрена ситуация на рынке металлических дверей в разбивке по городам-миллионикам (география: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область. Нижний Новгород, Краснодар, Уфа, Казань, Самара, Екатеринбург, Новосибирск, Волгоград, Ростов-на-Дону, Воронеж, Тюмень);
- Представлены тенденции рынка, а также маркетинговые рекомендации по работе на рынка (для торговых компаний)

Объектом исследования являются участники рынка входных металлических дверей

Предметом исследования - основные рыночные показатели и характеристики участников рынка.

География исследования: Российская Федерация, в разбивке по федеральным округам.

Период исследования 2010 – 2014 годы, прогноз до 2020 года.

Источниками **вторичной информации** в настоящем исследовании являются данные Федеральной службы государственной статистики, Федеральной таможенной службы, других министерств и ведомств, собственные базы данных ПКР, публикации в средствах массовой информации, специализированные издания (отраслевые журналы), электронные базы данных, интернет-ресурсы; материалы сайтов компаний, представляющих рынок металлических дверей.

1 Описание продукции и сфера ее применения

Дверь — элемент конструкции, призванный обеспечить доступ или, наоборот, ограничить проникновение в замкнутое пространство. Наиболее известны домовые и автомобильные двери (дверцы). Чаще всего под «дверью» понимается отверстие в стене для передвижения по зданию и створ для ограничения данной возможности.



Двери классифицируют:

- по материалу изготовления: стальные, деревянные, стеклянные, пластиковые, алюминиевые и др.
- по назначению: входные, межкомнатные, сантехнические, противопожарные, взрывозащитные, дымозащитные, для банковских хранилищ, пулестойкие, химстойкие и пр.
- по конструктивным особенностям: распашные, раздвижные, складывающиеся, маятниковые (ротационные), решётчатые, арочные, с остеклением, двустворчатые и т. д.
- по направлению открывания: левые, правые, симметричные. Правые двери открываются против хода часовой стрелки, левые — по ходу часовой стрелки (при взгляде сверху).
- по конструкции: рамочные, филёнчатые, щитовые со сплошным или мелкопустотным заполнением, с порогом или без него, с фрамугой или без неё, остеклённые, глухие, арочные, радиусные.
- по способам открывания: распашные, качающиеся (маятниковые), раздвижные (дверикупе), подъёмно-раздвижные (грейферные), складные, подъёмные, автоматические.
- по числу полотен двери бывают: однопольные, двухпольные, полуторопольные.

Различают двери:

- повышенной влагостойкости, изготовленные для помещений с влажностью воздуха более 60 % (наружные и тамбурные двери).
- двери нормальной влагостойкости, изготовленные для помещений с влажностью воздуха до 60 % (внутренние двери).

В зависимости от вида отделки поверхностей двери бывают:

- с непрозрачным отделочным покрытием (красками, эмалями, декоративными пластиками или плёнками).
- с прозрачным покрытием (лаками).
- с отделкой натуральным или искусственным материалом (ламинат различных цветов, шпон)
- с обтяжкой материей или кожзаменителем.

Составные части двери

.....

Особенности металлических дверей

.....

Механические характеристики

.....

2 Производство и поставки металлических дверей в России

2.1 Обзор российского производства металлических дверей

Российское производство

В статистическом учете металлические двери попадают в категорию «Двери, окна и их рамы и пороги для дверей из металла», данная категория учитывает продукцию в тоннах. В 2014 году по данным Росстат, в январе-декабре было произведено * тыс. тонн данной продукции. Динамика производства металлических дверей, окон и порогов положительная, при этом рост в 2014 году составил *%.

.....

Источник: ФСГС

Рисунок 1. Динамика российского производства дверей, окон, рам и порогов из металла в России, в 2010-2014 гг., тонн

.....

Источник: расчет ПКР по данным ФСГС

Рисунок 2. Динамика российского производства дверей и порогов из металла в России, в 2010-2014 гг., тыс. штук

В региональной разбивке основной объем производства металлических дверей пришелся на Приволжский федеральный округ. Среди крупных представителей ПФО компании «ТОРЭКС» (Саратов) и «Гардиан» (Йошкар-Ола).

.....

Источник: ФСГС

Рисунок 3. Структура производства дверей из металла по федеральным округам, 2014 гг., натуральное выражение (шт.)

.....

Таблица 1. Динамика объема российского производства металлических дверей в натуральном выражении, тыс. штук

	2011	2012	2013	2014
Объем российского производства металлических дверей (оценка), тыс. штук				

Источник: расчет ПКР

Рассмотрим также динамику российского производства дверей из металла в стоимостном выражении.

.....

Источник: расчет ПКР

Рисунок 4. Динамика российского производства дверей и порогов из металла в России, в 2010-2014 гг., млн. руб.

Таким образом,

Таблица 2. Основные производители металлических дверей в России

Наименование юридического лица	Торговые марки, сайт	Продукция	Место-положение	Год начала работы	Директор	Выручка, тыс.руб.			Объем выпуска, шт. (оценка)
						2011	2012	2013	
ТОРЭКС, ООО	Торэкс http://torexсаратов.ru	Стальные двери, Противопожарные двери, Замки BLOCKIDO	Саратов	1989	Седов Владимир Игоревич	*	*	*	*
...

В целом на российском рынке присутствует множество производителей металлических дверей. Относительно регионального распределения, то в России существует некоторый перекоп между регионами, так концентрации производителей стальных дверей наблюдается в Республике Марий-Эл (в Йошкар-Оле), много производителей сконцентрировано в Московской области, в Клинском районе, тогда как на юге страны с производств металлических дверей совсем немного.

Большая часть российских компаний работает на уровне региона: это позволяет работать в условия более низкой, чем на федеральном уровне, конкуренции, минимизировать логистические издержки, а также постоянно наблюдать за спросом своей целевой аудитории и проводить многочисленные акции, привлекающие внимание клиентов. Кроме того, немалый процент потребителей предпочитает заказывать стальные двери с определенными характеристикам, поэтому выбирает именно региональные компании, расположенные по соседству, которые обеспечат быстрое изготовление, транспортировку и установку изделия. На федеральном уровне работает лишь пара десятков компаний, и, как правило, они тесно сотрудничают с региональными представителями этого рынка.

По оценкам специалистов ПКР суммарная доля представленных в таблице производителей составляет 70%. Несмотря на обилие компаний, российский рынок металлических дверей начинает выглядеть консолидированным, значительно выделяются на фоне остальных компании «Торэкс», «Гардиан», «Эльбор» и «Аргус».

Крупные российские производители дверей постоянно производят модернизацию своих производственных мощностей, автоматизируют и совершенствуют производственные процессы. Так в последние годы активно модернизируются заводы «Торэкс» и «Гардиан», а компания «Промет» в марте 2013 году завершила строительство 2 очереди завода по производству металлических дверей в Узловом районе, Тульской области. Объем инвестиций в проект составил * . рублей

Компания «Промет» создана в 1991 году. Сфера деятельности: производство и продажа сейфов и металлической офисной мебели. У компании 22 филиала в крупнейших городах РФ. В настоящее время «Промет» ведет строительство 2-х заводов: завода по производству мебели в Тульской области, и завода по производству сейфов в Болгарии.

Название	ООО «ТПО Промет»,
Адрес:	...
Телефон:	...
e-mail:	...
Вэб-сайт:	...
Руководитель:	...

Новый завод по производству стальных дверей планирует построить компания «Тореадор Актив» в Ульяновской области в ИП Заволжье

Строительство планируют начать в 2015, а закончить в 2018 году, заявленный объем инвестиций - * млн. рублей

Название	ООО «Тореадор Актив»
Вид деятельности:	...
Адрес:	...
Телефон:	...
Вэб-сайт:	...
Контактное лицо:	...

В следующем подразделе представлена информация о значимых производителях металлических дверей, работающих на российском рынке.

Профили основных производителей

Торэкс



Название организации:	ТОРЭКС, ООО
Адрес:	г. Саратов, ул. Елшанская, д. 5
Тел.:	(8452) 45-00-05
e-mail:	
Web:	http://torex.ru/
Генеральный директор:	Седов Владимир Игоревич

История развития компании:

.....

Структура компании:

.....

Представительства (регионы):

....

Основные направления деятельности:

1.

Продукция и услуги компании:

.....

Цены на продукцию

-

Партнеры компании:

.....

Оборудование, материалы, сырье:

.....

Показатели деятельности:

.....

Источник: данные Росстат по отчетам компании

Рисунок 5. Динамика выручки компании ООО «ТОРЭКС», 2009-2013 гг., тыс.руб.

Производственная база предприятия позволяет производить более * дверей в сутки, то есть около * тыс. дверей в год.

Прочая информация:

.....

ГК «Гардиан»



Название организации:	ЗАО «Портал»
Адрес в России:	...
Тел.:	...
e-mail:	...
Web:	...
Генеральный директор:	...

.....

Показатели деятельности:

Динамика выручки ЗАО «Портал» демонстрировала рост до 2012 года и некоторое снижение в 2013 году.

Выручка ООО «Тиара» демонстрирует стабильный рост.

.....

Источник: данные Росстат по отчетам компании

Рисунок 6. Динамика выручки компании ЗАО «Портал» и ООО «Тиара», 2009-2013 гг., тыс. руб.

Суммарная выручка по производственным предприятиям Группы компаний составила * тыс. рублей в 2013 году.

.....

Источник: данные Росстат по отчетам компании

Рисунок 7. Динамика выручки компаний «Гардиан ДОЗ», ТД Гардиан, Компания Гардиан, Гардиан Группа, 2009-2013 гг., тыс. руб.

Суммарная выручка по прочим компаниям Группы компаний составила * тыс. рублей в 2013 году.

Итого суммарно по всем компаниям * тыс. рублей

Годовой объем производства компании около * дверей. Информация об объеме производства замков – отсутствует.

Прочая информация:

Компания является постоянным участником специализированных выставок, имеет множество наград.

КЗСД, ТМ «Бульдорс»



Название организации:	Казанский завод стальных дверей (КЗСД), ООО
Адрес в России:	...
Тел.:	...
e-mail:	...
Web:	...
Генеральный директор:	...

.....

ПК ЗСИ, ТМ «Эльбор»



Название организации:	ПК ЗСИ, ООО
Адрес в России:	...
Тел.:	...
e-mail:	...
Web:	...
Генеральный директор:	...

.....

М Лок, ТМ «Форпост»



Название организации:	«М Лок», ООО
Адрес в России:	...
Тел.:	...
e-mail:	...
Web:	...
Генеральный директор:	...

.....

Ценовая сегментация

Российский рынок защитных дверей можно условно разделить на четыре ценовые категории. К первой отнесем изделия **дешевле 7 тысяч рублей**.

Следующий диапазон – **от 7 тыс. руб. до 16 тыс. руб.**

Российские производители, предлагающие стальные двери по цене **16 – 30 тыс. руб.** позиционируют свою продукцию как VIP.

. А вот из импортных большая часть дверей попадает именно в диапазон **более 30 тыс. руб.**

2.2 Анализ импортных поставок металлических дверей в Россию

Анализ импортных поставок металлических дверей в Россию осуществлялся на основе данных Федеральной таможенной службы (ФТС). Были проанализированные импортные поставки продукции отгруженной по коду ТНВЭД:

7308300000 – двери, окна и их рамы, пороги для дверей из черных металлов.

При этом из всех поставок, которые были осуществлены по этому коду, выделены поставки металлических дверей предназначенных для помещений (то есть, исключены поставки дверей лифтов, распределительных щитов, ворота, гаражные двери, двери для оборудования, судовые и корабельные двери, окна и пр.).

.....

.....

Источник: анализ ПКР на основе данных ФТС

Рисунок 8. Динамика импортных поставок металлических дверей в Россию, 2011-2014 гг., по таможенной стоимости (млн. рублей)

Следующая диаграмма демонстрирует динамику в натуральном выражении – по весу нетто.

.....

Источник: анализ ПКР на основе данных ФТС

Рисунок 9. Динамика импортных поставок металлических дверей в Россию, 2011-2014 гг., по весу нетто (тыс. тонн)

Расчетная динамика поставок в количественном выражении представлена на следующей диаграмме. Расчет осуществлялся методом оценки среднего веса двери, для китайских дверей было принято значение в 50 кг, для дверей остальных производителей – 90 кг.

.....

Источник: расчет ПКР на основе данных ФТС

Рисунок 10. Динамика импортных поставок металлических дверей в Россию, 2011-2014 гг., по количеству (млн. шт.)

Относительно стран отправления металлических дверей, то почти полностью поставки идут их Китая, так по весу нетто *% всех дверей поставляются из Китая, в стоимостном выражении картина иная, на Китай приходится *% поставок.

.....

.....

Рисунок 11. Структура импортных поставок металлических дверей в Россию по странам отправления, в натуральном выражении (вес), 2014 год

Рисунок 12. Структура импортных поставок металлических дверей в Россию по странам отправления, в стоимостном выражении, 2014 год

Источник: расчет ПКР на основе данных ФТС

В таблице представлена информация о динамике поставок в стоимостном и натуральном выражении по странам отправления с 2011 по 2014 гг.

Таблица 3. Динамика импортных поставок металлических дверей в России в натуральном и стоимостном выражении по основным странам отправления, 2011-2014 гг.

Страна	2014			2013			2012			2011		
	Стоимость, млн. руб.	Вес нетто, тыс. т	Количество, тыс. шт	Стоимость, млн. руб.	Вес нетто, тыс. т	Количество, тыс. шт	Стоимость, млн. руб.	Вес нетто, тыс. т	Количество, тыс. шт	Стоимость, млн. руб.	Вес нетто, тыс. т	Количество, тыс. шт
Китай
Германия
Польша
Италия
Литва
Украина

Источник: расчет ПКР на основе данных ФТС

.....

Далее рассмотрим основных получателей импортных металлических дверей.

Таблица 4. Основные получатели импортных металлических дверей в 2014 году

Наименование получателя	ИНН получателя	Регион получателя	Вид деятельности получателя	Вес нетто, тыс. тонн	Таможенная стоимость, млн. руб.
ООО «РУССКИЙ СЕЗОН»	2312128345	Краснодарский край	Крупная торговая компания региона	*	*
.....
Прочие				*	*

Источник: расчет ПКР на основе данных ФТС

Таким образом,

2.3 Обзор экспортных поставок металлических дверей

Объем экспортных поставок металлических дверей по сравнению с импортом достаточно невысокий.

.....

Источник: анализ ПКР на основе данных ФТС

Рисунок 13. Динамика экспортных поставок металлических дверей, 2011-2014 гг., по статистической стоимости (млн. долл.)

На следующие диаграмме представлена динамика экспортных поставок металлических дверей в натуральном выражении - по весу нетто. По данному показателю динамика положительная.

.....

Источник: анализ ПКР на основе данных ФТС

Рисунок 14. Динамика экспортных поставок металлических дверей, 2011-2014 гг., по весу нетто (тыс. тонн)

Расчетная динамика поставок в количественном выражении представлена на следующей диаграмме. Расчет осуществлялся методом оценки среднего веса двери – 60 кг.

.....

Источник: расчет ПКР на основе данных ФТС

Рисунок 15. Динамика экспортных поставок металлических дверей, 2011-2014 гг., по количеству (тыс. шт.)

Относительно стран назначения экспорта металлических дверей, большинство поставок приходится на страны постсоветского пространства, в 2014 году наибольший объем был отправлен в Киргизию.

.....

Рисунок 16. Структура экспортных поставок металлических дверей по странам назначения, в натуральном выражении (вес), 2014 год

.....

Рисунок 17. Структура экспортных поставок металлических дверей по странам назначения, в стоимостном выражении, 2014 год

Источник: расчет ПКР на основе данных ФТС

.....

В следующей таблице представлена информация об основных фирмах-изготовителях чья продукция поставлялась на экспорт в 2014 году, а также данные о компаниях получателях и странах назначения этой продукции.

Таблица 5. Основные отправители металлических дверей на экспорт в 2014 году

Фирма изготовитель	Компания Получатель	Страна назначения	Вес нетто, кг	Статистическая стоимость, долл.
...	*	*
...	*	*
...	*	*
...	*	*
...	*	*
...	*	*
...	*	*
ПРОЧИЕ			*	*

Источник: расчет ПКР на основе данных ФТС

Таким образом,

2.4 Объем российского рынка металлических дверей России

В данном разделе представлена сводная информация об объеме российского рынка металлических дверей. Расчет объема рынка осуществлялся по формуле: оценочный объем российского производства металлических дверей + импортные поставки – экспортные поставки. Показатель представлен в натуральном и стоимостном выражении.

.....

Источник: расчет ПКР

Рисунок 18. Динамика российского рынка металлических дверей в натуральном выражении, 2011-2014 гг., тыс. штук.

Для понимания насколько количество произведенных и ввезенных в Россию металлических дверей соответствует количеству закупленных населением и строительными компаниями сопоставим значения объема и емкости российского рынка металлических дверей.

	2013	2014
Объем рынка, тыс. штук	*	*
Емкость рынка, тыс. штук	*	*

.....

Источник: расчет ПКР

Рисунок 19. Динамика российского рынка металлических дверей в стоимостном выражении (цены производителей), 2011-2014 гг., млрд. руб.

Прогноз

Прогноз развития рынка металлических дверей построен методом экстраполяции данных за прошлые годы.

.....

Источник: расчет ПКР

Рисунок 20. Прогноз российского рынка металлических дверей в натуральном выражении, 2011-2020 гг., тыс. штук.

.....

Источник: расчет ПКР

Рисунок 21. Прогноз российского рынка металлических дверей в стоимостном выражении, 2011-2020 гг., млн. рублей.

3 Рынок сбыта металлических дверей в России

3.1 Ситуация в строительной сфере

Для оценки рынка сбыта металлических дверей следует обратиться к строительному рынку, поскольку данный сегмент является крупнейшим потребителем всех видов дверей: от самых простых, закупаемых строительными компаниями при сдаче объектов, до элитных, чаще приобретаемых частными лицами или организациями.

На 2014 год в Российской Федерации ввели в эксплуатацию * тыс. зданий, из них * тыс. – жилого назначения и * тыс. – нежилого. Общая площадь зданий составляет * млн. кв. м. На следующих диаграммах представлена динамика ввода в действие зданий жилого и нежилого назначения по количеству и по площади зданий.

.....

Источник: ФСГС

Рисунок 22. Динамика ввода в действие зданий жилого и нежилого назначения в Российской Федерации с 2000 по 2014 года, тыс. зданий

.....

Источник: ФСГС

Рисунок 23. Динамика общей площади зданий с 2000 по 2014 года, млн. кв. м.

Относительно нежилых объектов, рассмотрим подробнее динамику ввода объектов по видам.

Таблица 6. Динамика ввода нежилых зданий в разбивке по видам, 2005-2014 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Количество введенных нежилых зданий - всего, тыс.
промышленные
сельскохозяйственные
коммерческие
административные
учебные
системы здравоохранения
другие
Общий строительный объем нежилых зданий всего, млн. м³
промышленные
сельскохозяйственные
коммерческие
административные
учебные
системы здравоохранения
другие
Общая площадь зданий - всего, млн. м²
промышленные
сельскохозяйственные
коммерческие
административные
учебные
системы здравоохранения
другие

Источник: ФСГС

Для расчета емкости рынка дверей также следует рассмотреть показатель ввода в действие квартир. По данным Росстат, в 2014 году в России было введено * тыс. квартир, впервые показатель превысил * квартир. Из всех построенных квартир, *% пришлось на однокомнатные, *% на

двухкомнатные, *% на трехкомнатные и *% на прочие. По сравнению с 2013 годом в стране было введено на *% больше квартир.

.....

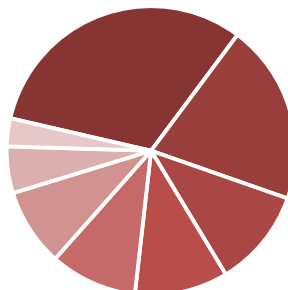
Источник: ФСГС

Рисунок 24. Динамика ввода в действие квартир в РФ с 2000 по 2012 года, тыс. шт.

Таким образом, строительная отрасль демонстрирует положительную динамику ввода объектов в эксплуатацию.

Региональные особенности

Ввод жилых и нежилых зданий по регионам показывает, что по итогам 2013 года наибольшее количество зданий (по количеству) было введено в ПФО – *% от общероссийского показателя, однако при рассмотрении структуры ввода зданий по строительному объему лидирует ЦФО, его доля в 2013 году *. На следующих диаграммах представлено распределение федеральных округов по количеству и площади введенных зданий.



Источник: ФСГС

Рисунок 25. Структура ввода жилых и нежилых зданий (по строительному объему) по федеральным округам, 2013 год

.....

Источник: ФСГС

Рисунок 26. Структура ввода жилых и нежилых зданий (по количеству зданий) по федеральным округам, 2013 год

Для анализа структуры ввода зданий в разбивке по федеральным округам и назначению зданий, рассмотрим количество введенных в 2014 году зданий жилого и нежилого назначения.

Таблица 7. Количество введенных в действие жилых и нежилых зданий по федеральным округам, 2014 год

Регион	Тип здания	Количество введенных в 2014 г., шт	Доля от общего количества зданий
Российская Федерация	Жилые здания
	Нежилые здания
Центральный федеральный округ	Жилые здания
	Нежилые здания
Северо-Западный федеральный округ	Жилые здания
	Нежилые здания
Южный федеральный округ	Жилые здания
	Нежилые здания
Северо-Кавказский федеральный округ	Жилые здания
	Нежилые здания
Приволжский федеральный округ	Жилые здания
	Нежилые здания

Регион	Тип здания	Количество введенных в 2014 г., шт	Доля от общего количества зданий
Уральский федеральный округ	Жилые здания
	Нежилые здания
Сибирский федеральный округ	Жилые здания
	Нежилые здания
Дальневосточный федеральный округ	Жилые здания
	Нежилые здания

Источник: ФСГС

Относительно региональной разбивке по вводу в действие квартир информация в следующей таблице, статистические данные свидетельствуют, что в 2014 году во всех федеральных округах наблюдался рост числа построенных квартир.

Таблица 8. Количество введенных в действие квартир по федеральным округам, 2010-2014 гг.

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	Прирост 2014 года к 2013 году
Российская Федерация
Центральный ФО
Северо-Западный ФО
Южный ФО
Северо-Кавказский ФО
Приволжский ФО
Уральский ФО
Сибирский ФО
Дальневосточный ФО

Источник: ФСГС

Таким образом,

3.2 Результаты опроса представителей рынка металлических дверей (2013 год)

Строительные компании

В мае 2013 года специалисты компании «ПКР» провели опрос среди представителей некоторых строительных компаний, работающих в различных регионах страны. Целью данного опроса является выявление общих принципов сотрудничества основных крупных потребителей дверей – строительных компаний и поставщиков данной категории товара.

.....

Результаты опроса с подробными ответами респондентов представлены в [Приложении 1](#).

Оптовые компании

В июне 2013 года представители компании «ПКР» провели небольшие интервью с представителями региональных оптовых компаний, торгующих металлическими дверями.

Опрос был проведен среди компаний следующих регионов: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Екатеринбург, Самара, Казань, Уфа, Ростов-на-Дону, Краснодар, Тюмень, Новосибирск, Волгоград, Воронеж.

Всего в исследовании приняли участие представители 34 компаний.

.....

Результаты опроса с подробными ответами респондентов представлены в [Приложении 2](#).

3.3 Расчет емкости рынка

Строительные компании являются основными потребителями металлических дверей, такие двери используются для жилого строительства на каждую квартиру и еще около 20 технических дверей на

каждый жилой объект. Кроме того, около 35 металлических дверей приходится на одно промышленное здание.

Таблица 9. Расчет количества установленных металлических дверей в новых жилых и нежилых зданиях, введенных в эксплуатацию в 2013 и в 2014 гг., по федеральным округам

Федеральный округ	Количество потребляемых металлических дверей для новых объектов (оценка), шт.	
	2013 год	2014 год
Российская Федерация
Центральный федеральный округ
Северо-Западный федеральный округ
Южный федеральный округ
Северо-Кавказский федеральный округ
Приволжский федеральный округ
Уральский федеральный округ
Сибирский федеральный округ
Дальневосточный федеральный округ

Источник: расчет ПКР на основе данных ФСГС

Также потребителями металлических дверей являются частные лица, которые делают ремонт с заменой дверей, как в новых квартирах (по оценкам специалистов около 35% владельцев квартир заменяют входные металлические двери на новые), так и в старом жилье (при расчете 3 человека на квартиру, замена дверей раз в 40 лет). В итоге получился следующий расчет емкости рынка металлических дверей по федеральным округам.

Таблица 10. Расчет количества у металлических дверей, необходимых на замену, по федеральным округам, оценка на 2013-2014 гг.

Федеральный округ	Количество потребляемых металлических дверей для ремонта (оценка), шт.	
	2013 год	2014 год
Российская Федерация
Центральный федеральный округ
Северо-Западный федеральный округ
Южный федеральный округ
Северо-Кавказский федеральный округ
Приволжский федеральный округ
Уральский федеральный округ
Сибирский федеральный округ
Дальневосточный федеральный округ

Источник: расчет ПКР на основе данных ФСГС

Таблица 11. Емкость рынка металлических дверей в России и по федеральным округам, 2013-2014 гг., штук

Федеральный округ	Количество потребляемых металлических дверей ВСЕГО (оценка), шт.	
	2013 год	2014 год
Российская Федерация
Центральный федеральный округ
Северо-Западный федеральный округ
Южный федеральный округ
Северо-Кавказский федеральный округ
Приволжский федеральный округ
Уральский федеральный округ
Сибирский федеральный округ
Дальневосточный федеральный округ

Источник: расчет ПКР на основе данных ФСГС

4 Региональные особенности рынка металлических дверей

В настоящее время несмотря на наличие общих черт развития дверного рынка, существуют региональные особенности ситуации на данном рынке. Каждый регион обладает определенной спецификой, как с точки зрения развития смежных рынков, так и с точки зрения покупательского поведения. При выходе на новые географические рынки очень важно учитывать эти особенности в маркетинговой политике компании и политике продаж.

Организация торговли дверной продукцией в разных регионах России имеет ряд специфических черт. Это обусловлено региональными особенностями развития:

- рынка строительных и отделочных материалов,
- торговой недвижимости,
- федеральных (и локальных) сетей формата DIY и пр.

.....

Так ниже рассмотрена ситуация на рынке строительства и на рынке металлических дверей следующих городов и регионов:

Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Нижний Новгород (Нижегородская область), Краснодар (Краснодарский край), Уфа (Республика Башкортостан), Казань (Республика Татарстан), Самара (Самарская область), Новосибирск (Новосибирская область), Волгоград (Волгоградская область), Ростов-на-Дону (Ростовская область), Воронеж (Воронежская область).

В следующей таблице приведен расчет емкости рынка по регионам, столицами которых являются рассматриваемые нами города. Оценка производилась по статистическим данным, которые предоставляются в разрезе регионов (статистическая информация по городам неполная и появляется в открытом доступе со значительным опозданием).

Таблица 12. Емкость рынка металлических дверей по регионам, столицами которых являются города-миллионники, 2013-2014 гг., штук

Регион	Количество потребляемых металлических дверей ВСЕГО (оценка), шт.	
	2013	2014
Российская Федерация
Воронежская область
Московская область
г. Москва
Ленинградская область
г. Санкт-Петербург
Краснодарский край
Волгоградская область
Ростовская область
Республика Башкортостан
Республика Татарстан
Нижегородская область
Самарская область
Свердловская область
Тюменская область
Новосибирская область

Источник: расчет ПКР на основе данных ФСГС

Ниже подробнее рассмотрена ситуация на рынке металлических дверей каждого из этих регионов.

4.1 Москва

Москва является довольно емким, но высоко рискованным рынком. Перспективность рынка Москвы переоценена специалистами, в связи с тем, что в данном регионе высокий уровень жизни, большой поток населения и довольно активное строительство. Однако, в настоящее время в

регионе настолько высокий уровень конкуренции (практически во всех областях бизнеса), что добиться хоть сколько-нибудь значительной доли рынка является крайне сложным.

По данным Федеральной таможенной службы,

.....

Источник: данные ФТС

Рисунок 27. Структура импортных поставок по странам отправления (получатели компании Москвы), 2014 год

Анализ информации об импортных поставках металлических дверей предприятиями зарегистрированными в Москве, показал, что в 2014 году компаниями было ввезено продукции

- на сумму * млн. рублей;
- общим весом * тыс. тонн;
- количеством (оценка) * тыс. шт;
- по средней цене * руб./шт.

Основной получатель

Потребление

.....

Динамика ввода в действие квартир в Москве с 2008 года демонстрирует довольно существенное снижение ввода в 2009 году, которое продолжилось в 2010 и 2011 гг., затем наблюдался рост, который продолжался до 2013 года, а в 2014 наблюдался незначительное снижение объема ввода квартир.

.....

Источник: ФСГС

Рисунок 28. Динамика ввода в действие квартир в Москве с 2005 по 2014 года, шт.

Надо отметить, что для рынка дверей характерно наличие нескольких звеньев в цепочке продаж. Поэтому кратко рассмотрим ситуацию в оптовой торговле металлическими дверями Москвы.

По данным Росстат, оптовой торговле прочими потребительскими товарами занимаются более 1500 компаний.

В таблице представлена краткая информация о некоторых оптовых московских компаниях, торгующих металлическими дверями. В список вошли компании, сайты которых наиболее хорошо индексированы.

Таблица 13. Некоторые оптовые компании Москвы, торгующие металлическими дверями

Название компании	Телефон	Регионы работы	Продукция	Страна производитель	Готовность к сотруд-ву
Двери CoolDoors http://www.cooldoors.ru/buldoors.htm	(499) 409-37-19, (499) 409-37-91 (926) 008-74-13 (926) 662-69-58	Москва	Металлические, межкомнатные двери	РФ	возможно
...

С представителями некоторых из представленных компаний было проведено краткое интервью об особенностях рынка металлических дверей Москвы.

.....

Таблица 14. Результаты опроса оптовых компаний Москвы

Вопрос/Название компании	Фабрика Дверей «Браво»	«Двери Оптом»	«СталИнДверь»	Интернет-магазин «Азбука Дверей»
Как в целом, вы можете охарактеризовать уровень конкуренции на рынке металлических дверей в вашем регионе?
Двери какого производства пользуются большим спросом у потребителя? (Россия, Китай, Европа, Израиль)
Каков ценовой сегмент, интересующий потребителя? Можно ли говорить о тенденции роста спроса на двери европейского производства, или, наоборот, большинство интересуют недорогие, доступные по цене двери?
Какие компании являются вашими основными потребителями (в какой сфере они работают)?
С какими компаниями-поставщиками вы сейчас работаете?
Готовы ли вы к сотрудничеству?
По каким критериям вы выбираете компании для сотрудничества? Что для вас важно при выборе поставщиков?

Основные тенденции развития московского рынка металлических дверей

.....

4.2 Московская область

.....

Анализ информации об импортных поставках металлических дверей, предприятиями зарегистрированными в Московской области, показал, что в 2014 году компаниями было ввезено продукции

- на сумму * млн. рублей;
- общим весом * тыс. тонн;
- количеством (оценка) * тыс. шт;
- по средней цене * руб./шт.

Основной получатель

Потребление

.....

Источник: ФСГС

Рисунок 29. Динамика ввода в действие квартир в Московской области с 2005 по 2014 года, шт.

.....

Таблица 15. Некоторые оптовые компании Московской области, торгующие металлическими дверями

Название компании	Телефон	Регионы работы	Продукция	Страна производитель	Готовность к сотруд-ву
Бествина http://www.dveri-online.ru	(495) 786-73-56 (495) 618-80-87 (495) 619-86-03	Москва и область	Межкомнатные, металлические	КНР	нет
...

С представителями некоторых из представленных компаний было проведено краткое интервью об особенностях рынка металлических дверей Московской области.

.....

Таблица 16. Результаты опроса оптовых компаний Московской области

.....

4.3 Санкт-Петербург

.....

4.4 Ленинградская область

.....

4.5 Нижний Новгород

.....

4.6 Краснодар

.....

4.7 Уфа

.....

4.8 Казань

.....

4.9 Самара

.....

4.10 Екатеринбург

.....

4.11 Новосибирск

.....

4.12 Волгоград

.....

4.13 Ростов-на-Дону

.....

4.14 Воронеж

.....

4.15 Тюмень

.....

4.16 Тенденции и перспективы рынка

.....

5 Маркетинговый план и основные мероприятия по продвижению проекта

Основными задачи программы продвижения продукции компании являются:

1. Увеличение объемов продаж;
2. Повышение узнаваемости торговой марки;
3. Рост лояльности потребителей;
4. Повышение репутации компании.

Для достижения настоящих целей специалисты компания «Профессиональные комплексные решения» рекомендуют следующие маркетинговые мероприятия.

1. Оптимизация сайта компании;
2. Участие в специализированных выставках (как прямое, так и заочное);
3. Рекламные модули в специализированных СМИ;
4. PR-акции.

Рассмотрим подробнее каждый из пунктов.

Сайт компании является важным инструментом для повышения узнаваемости марки, информированности потребителей об ассортименте и новостях компании, поддержания репутации компании на высоком уровне, и как следствие увеличение продаж.

Специализированные выставки помогают компаниям продемонстрировать возможности собственной компании, провести мониторинг ассортимента, цен и особенностей работы компаний-конкурентов, наладить деловые связи с участниками рынка, обменяться контактами с потенциальными потребителями.

Специализация выставок, в которых рекомендовано участие компании, интерьерные и строительные. В следующей таблице представлена информация о предстоящих интерьерных и строительных выставках России и ближайшего зарубежья.

Таблица 17. Предстоящие специализированные (строительные и интерьерные) выставки России и стран СНГ

Название	Тематика	Дата	Место проведения выставки	
			Город	Адрес
I Saloni WorldWide Moscow — 2015 http://saloniworldwide.com/en/mockba	Архитекторы, дизайнеры интерьеров, генподрядчики и покупатели из России, стран СНГ и Балтии. Самый широкий ассортимент и возможность выбора – от мягкой мебели, осветительных приборов, кухонь, офисной мебели, предметов интерьера, ванных комнат, до отделочных материалов для стен и пола, предметов обстановки и домашнего текстиля.	14.10.2015-17.10.2015	Москва (международная выставка)	М. Мякинино, «Крокус Экспо»
...

Большинство указанных в таблице выставок подходят для посещения и заочного участия. А в некоторых из них рекомендуется прямое участие.

Так, участие в выставках может обойтись компании в сумму от *тыс. руб. и более, в зависимости от места нахождения и уровня выставки. Основную часть расходов, как правило, составляют аккредитационный и регистрационный взносы, а так же стоимость места, которое бронирует предприятие для участия на выставке.

Помимо этого, значительная часть средств должна быть затрачена на раздаточный и пост материал. В среднем, компании необходимо приобрести 4-5 комплектов каталогов и листовок. На сумму * тыс. руб.

Так же, маркетинговый план включает в себя продвижение сайта компании и его оптимизации. Здесь затраты могут составить * руб. в месяц.

5.1 Консалтинговые рекомендации по оптимизации торговли металлическими дверям

Для грамотного развития бизнеса компании рекомендуется четко выделить собственное конкурентное преимущество.

При понимании собственного конкурентного преимущества, компании будет проще продвигать свою продукцию и свои услуги на рынке, так как при общении с потенциальными клиентами у менеджеров будут четкие аргументы в пользу того, почему клиент должен купить именно ваши двери.

С целью повышения лояльности к компании со стороны потенциальных клиентов, для роста уровня деловой репутации, а также для обеспечения узнаваемости торговой марки, компании рекомендуется провести следующие маркетинговые и сбытовые мероприятия:

1. Работа с сайтом:

Постоянная поддержка и обновления сайта.

Необходимо: оптимизировать, структурировать сайт, постоянно индексировать сайт.

По дизайну: предложения: использовать флэш-эффекты и звуковые эффекты (например, закрывание двери), продумать цветовую концепцию сайта, принять во внимание, что разное цветовое решение рождает разные ассоциации, красный и черный - это агрессивный стиль, зеленый и желтый - мягкий и теплый, белый и серый - невзрачный, но стабильный, и т.д.)

2. Налаживать деловые связи с представителями региональных оптовых компаний, с представителями небольших строительных фирм, с муниципальными предприятиями.

Используя свое конкурентное преимущество, подготовить листовки и другие поста-материалы, которые распространять на выставках, конференциях, в бизнес-центрах, где располагаются потенциальные клиент.

3. Применять мнение представителей целевой аудитории. Например, использовать мнения бригадиров о вашей продукции, получать их отзывы о дверях компании и помещать эти отзывы на сайт.

Также можно стимулировать активных бригадиров рекомендовать вашу продукцию коллегам, за дополнительную плату или на добровольных началах представители строительных фирм могут писать свое мнение на специализированных форумах, в социальных сетях и давать устные рекомендации.

4. Работа с персоналом

- Нанять в штат специалиста по маркетингу.

.....

- Стимулировать менеджеров по продажам.

.....

5. Ценовая политика

.....

Приложение 1

Результаты опроса представителей строительных компаний (опрос проведен в 2013 году)

ЗАО «МонАрх Девелопмент» <http://www.mon-arch.ru/>, Москва

Вопрос	Ответ
При выборе поставщика дверей какие характеристики совместной работы Вы могли бы выделить?
Ваша компания имеет определенный пул поставщиков дверей или Вы проводите тендер на каждый объект?
Вы предпочитаете работать с производителями дверей или дистрибьюторами? Имеет ли это значение?
Какое количество дверей (металлических и межкомнатных) требуется в среднем на 1 объект?
Как меняются ваши требования из года в год?
Открыты ли вы к сотрудничеству?

.....

Приложение 2

Результаты опроса представителей оптовых компаний некоторых регионов России (опрос проведен в 2013 году)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Город	Название компании	Как в целом, вы оцениваете уровень конкуренции на рынке?	Двери какого производства пользуются большим спросом у потребителя?	Каков ценовой сегмент, интересующий потребителя?	Какие компании являются вашими основными потребителями (в какой сфере они работают)?	С какими компаниями-поставщиками вы сейчас работаете? (импорт)	Готовы ли вы к сотрудничеству?	По каким критериям вы выбираете компании для сотрудничества?	Комментарии
Москва	ФД Браво	Средняя	РФ, КНР	Низкий (3-4 тыс. руб.)	Торговые организации, розница	РФ, импорт	Скорее нет	Качество/Цена	Конкуренция высокая, двери приобретают дешевые (3-4 тыс.руб). Больше работают с розничными компаниями, потребители интересуются Россией и Китаем (50 на 50)
....