

Адаптация стратегии западного поставщика для российского рынка на примере немецкой компании «XXX»



Слушатель: гр.

Руководитель:

Проблема и цель исследования.

Гипотеза

- **Проблема:** Развитие ХХХ на основе единой системы маркетинг-микс сказывается на эффективности международного продвижения
- **Цель:** Поиск направлений адаптации стратегии компании ХХХ к правилам работы на российском рынке
- **Гипотеза:** Объединение стандартизации и адаптации с последующим поиском оптимального веса для каждого направления может привести к получению оптимальной стратегии, которая позволит минимизировать издержки и учесть специфику локального рынка



Задачи исследования

- Анализ теоретических вопросов стандартизации и адаптации стратегии
- Изучение рынка пожарной безопасности в России и определение тех факторов, которые оказывают влияние на бизнес XXX Russia
- Анализ системы маркетинг-микс XXX Russia для получения информации о тех направлениях, которые должны быть адаптированы к российской отрасли
- Формирование конечных рекомендаций, связанных с направлениями адаптации стратегии XXX GmbH в России



Выводы по обзору литературы

АДАПТАЦИЯ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ

Причины адаптации

- Рыночные различия
- Культура
- Различия в восприятии
- Конкуренция
- Различия в физических условиях
- Законы
- Технологии
- Социальные причины



Причины стандартизации

- Экономия от масштаба
- Глобальное единство имиджа
- Упрощение планирования
- Сокращение складских расходов
- Синергия и передача опыта

Факторы, влияющие на значение причин и элементов

Отрасль
B2B или B2C
Товар или услуга
Метод проникновения

Методология исследования

Задача исследования	Метод исследования	Результаты исследования
Анализ теоретических вопросов стандартизации и адаптации стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • Сравнительный анализ • Диалектический метод 	Определение наиболее приемлемых моделей стандартизации/адаптации
Изучение рынка пожарной безопасности в России и определение тех факторов, которые оказывают влияние на бизнес XXX Russia	<ul style="list-style-type: none"> • Ретроспективный анализ • Интервью • Кабинетные исследования • Экспертные оценки • Работа в группах 	Получение всей необходимой информации о российском рынке в целях определения факторов адаптации/стандартизации
Анализ системы маркетинг-микс XXX Russia	<ul style="list-style-type: none"> • Структурный анализ • Кабинетные исследования • Экспертные оценки • Работа в группах • Бенчмаркинг • ABC-costing 	Получение информации о тех направлениях, которые должны быть адаптированы к российской отрасли
Формирование конечных рекомендаций, связанных с направлениями адаптации стратегии XXX	<ul style="list-style-type: none"> • Мозговой штурм • Сравнительный анализ • Структурный анализ • Работа в группах 	Формирование новой стратегии продвижения XXX на российском рынке

Характеристики компании XXX GmbH

- Год образования: 1902 г.
- HQ: Берлин, Германия
- Распространенность: 25 стран
- Выход в Россию: 2005 г.

Позиционирование:

- Высокое качество
- Последние технологии
- Сертификация продукции
- Стандартизация стратегии

Проблема: предложение не интересует
российских покупателей



Российский рынок пожарной безопасности

- **Объем рынка:** 86 млн. €
- **CAGR:** 10-15%

Специфика:

- устаревшая нормативная база
- коррупция среди представителей власти
- проблемы лицензирования

Тенденции:

- с 2008-го года политика государства направлена на минимизацию негативных факторов
- снижение числа жертв, рост материального ущерба



Предпочтения на российском рынке



Продукт

- Достаточен средний уровень защиты
- Качество важно только для больших компаний
- В регионах качество тем более не имеет значения



Ценообразование

- Важнейший фактор при выборе поставщика
- Низкая эластичность к цене наблюдается только в крупных городах



Коммуникации

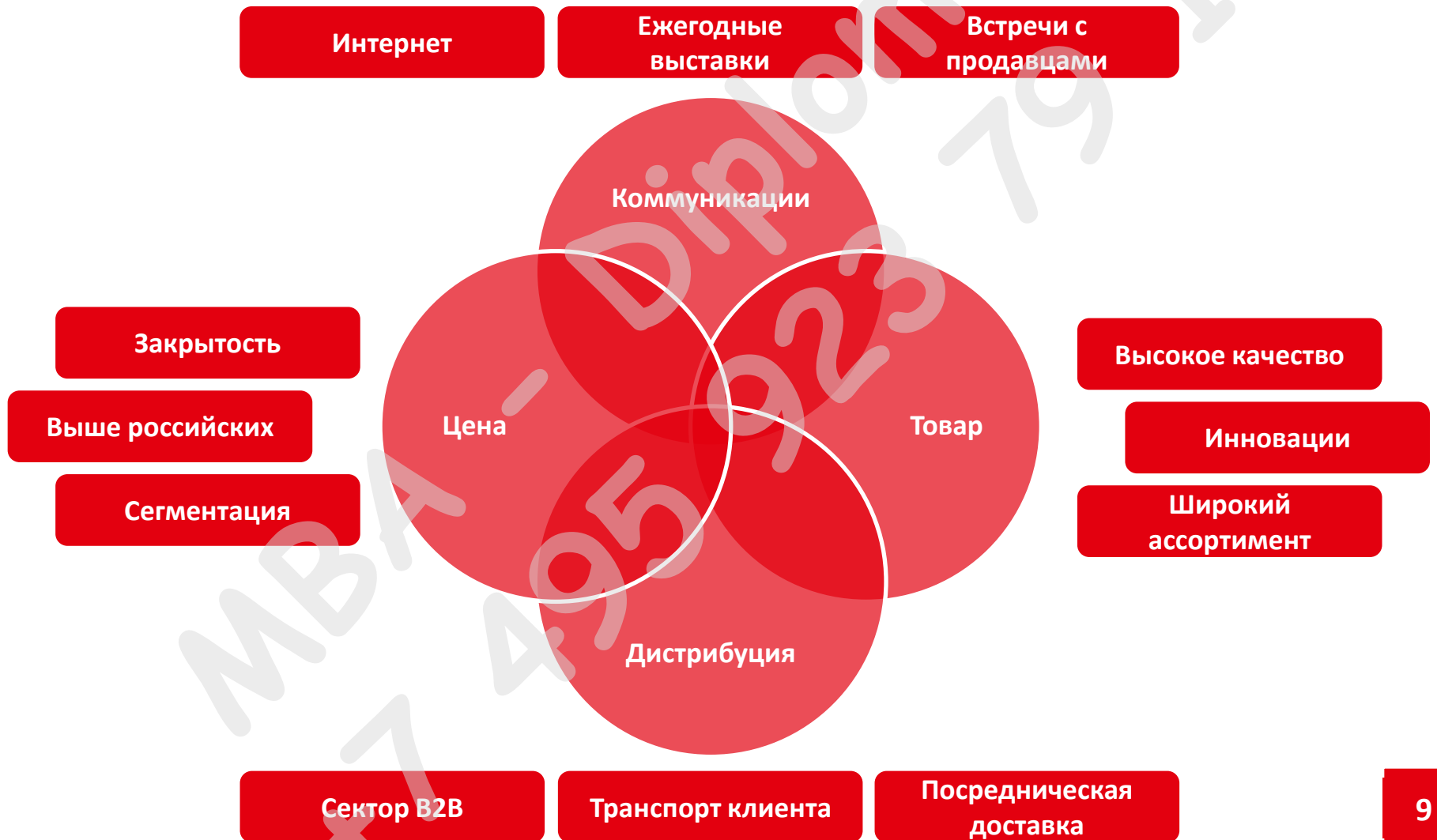
- Интернет
- Работа специалистов
- Выставочные программы
- Коррупция и личные связи в регионах



Дистрибуция

- Стандартные схемы транспортировки
- Большая территория страны усложняет процесс

Маркетинг-микс ХХХ



Адаптация стратегии

Преимущества ХХХ Russia

- Гарантия качества, отсутствие сбоев
- Широкий ассортимент
- Дополнительные услуги

Устранение несоответствий рынку

- Очень высокие цены
- Цены являются закрытыми
- Отсутствие наработанных связей
- Отсутствие транспортировки
- Соотношение цена/качество

Обход специфических правил

- Коррупционный фактор
- Плохая репутация отрасли
- Нет цели в виде роста безопасности
- Плохое отношение местных властей

Преимущества разработки рынка

- Перспективы развития на рынке
- Высокие темпы роста рынка
- Улучшение законодательства

Возможности

- Интересы правительства в кооперации
- Сооружения с требованием высокой безопасности

Силы

- Филиал достаточно крупной компании
- Возможности сокращения с/с

Рекомендации

- Формирование официального предложения о сотрудничестве с правительством Москвы
 - снижение цены продукции на 50% (15% с учетом адаптации производственного цикла к запросам клиентов по методу ABC)
 - предоставление бесплатных услуг по проектированию пожарных систем для строительных комплексов
 - предоставление бесплатных услуг по консультированию крупных московских строительных компаний, работающих в кооперации с ХХХ
- Снижение цены продукции для последующего предложения на 35% за счет снижения с/с
- Создание долгосрочных отношений с крупными строительными компаниями
- Ориентация на объекты, связанные с необходимостью обеспечения высокого уровня противопожарной безопасности
- Позиционирование компании на уровне выше конкурентов (немецкая сборка)
- Приобретение собственного автопарка для развития цепи поставок
- Раскрытие реальных цен компании, их размещение в публичных источниках данных.

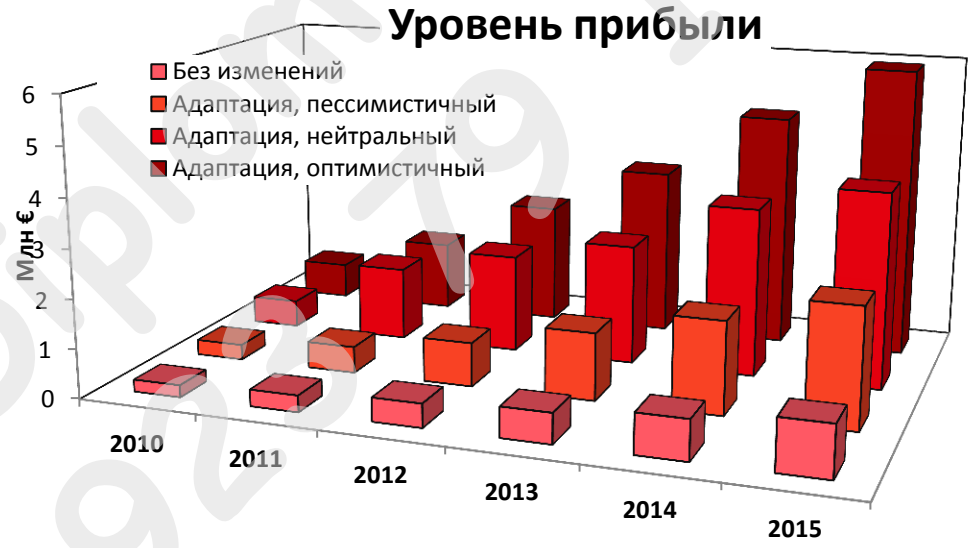
Экономическое обоснование

Пессимистичный прогноз

- Доля рынка: 4,3%
- NPV: -7,81 млн €

Нейтральный сценарий

- Доля рынка: 7%
- NPV: 0,54 млн €



Оптимистичный сценарий

- Доля рынка: 10,4%
- NPV: 8,81 млн €

Средневзвешенный NPV: 5,8 млн €

Выводы

- С одной стороны, безусловны тенденции, связанные с глобализацией мировой экономики, но с другой стороны, страны могут иметь существенные различия
- Между адаптацией и стандартизацией должен существовать определенный баланс. Однако проблема остается нерешенной, так как на практике равновесие между подходами невозможно предугадать
- Проблема XXX GmbH в России была рассмотрена не случайно. Пример, а также его решение, доказывают, что компания-лидер отрасли с вековым стажем может столкнуться с проблемами бизнеса на сравнительно отсталом рынке
- Важно отметить, что модель адаптации, которая была создана при проведении исследования, несет исключительно частный характер. Ее достаточно сложно распространить на другие страны или даже на другие отрасли
- Адаптация бизнес-модели XXX GmbH к реалиям российского рынка может привести к серьезным продвижениям на мировой арене



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

*Cool down.
Fire Protection by*



ВАШИ ВОПРОСЫ?