



МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ
И АУТСОРСИНГ

ВЫВОД НА РЫНОК ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СВЕТОДИОДНЫХ СВЕТИЛЬНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО И УЛИЧНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

01 СТРУКТУРА КОМПАНИИ

02/32

15 ЛЕТ РАБОТЫ
НА РЫНКЕ
МАРКЕТИНГА
И РЕКЛАМЫ

165 ШТАТНЫХ
СОТРУДНИКОВ

www.techart.ru

www.hr.techart.ru

www.edu-techart.ru

Research.Techart

- маркетинговые исследования;
- консалтинг и бизнес-планирование;
- отраслевой мониторинг.

www.research-techart.ru

Web.Techart

- проектирование и создание веб-сайтов;
- интранет/экстранет решения;
- разработка ПО.

www.web-techart.ru

Promo.Techart

- стратегическое планирование интернет-маркетинга;
- комплексный интернет-маркетинг;
- маркетинговый аудит и консалтинг.

www.promo-techart.ru

Advert.Techart

- медиопланирование;
- комплексные рекламные проекты;
- контекстная и медийная реклама.

www.advert-techart.ru

Photo.Techart

- все виды фотосъемки;
- фотобанк;
- видеосъемка.

www.photo-techart.ru

Branding.Techart

- нейминг, копирайтинг, создание фирменного стиля;
- создание, обновление бренда, ребрендинг.

www.branding-techart.ru

Design.Techart

- корпоративная айдентика;
- веб-дизайн, flash-анимация;
- полиграфия.

www.design-techart.ru

PR&Event.Techart

- PR-консалтинг, аналитика, исследования;
- организация и поддержка мероприятий;
- PR-поддержка в интернете.

Datasense

- консалтинг в области работы с данными;
- построение систем сбора данных;
- интеллектуальный анализ данных.

www.datasense.ru

01 НАШ ОПЫТ

03/32

ОСОБЕННОСТИ НАШЕЙ РАБОТЫ:

- фундаментальный комплексный подход;
- долгосрочное сотрудничество с клиентами и партнерами;
- прозрачность и этичность бизнеса

www.techart.ru/responsibility.htm

1999—2014

4000
проектов

833
сайта

500
маркетинговых
проектов

500
дизайн-
проектов

1350
маркетинговых
исследований

400
рекламных
кампаний

250
фотосессий

150
консалтинговых
проектов

02 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

04/32

ЦЕЛЬ: компания должна стать ТОП-10 производителей светодиодных светильников (LED светильников) промышленного и уличного назначения.

ЗАДАЧИ: увеличение известности ТМ среди ЛПР, формирование партнерской сети, увеличение продаж с опережением роста рынка.

ПРОДУКТ: светодиодные светильники промышленного и уличного назначения (высокое качество, цена выше средней).

ПЕРИОД: вторая половина 2012 года и первая половина 2013 года.

03 КРАТКО О ПРОИЗВОДИТЕЛЕ

05/32

Компания выполняет полный цикл проектирования и производства энергоэффективных источников света, а также предлагает готовые решения по переходу на системы освещения.

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ:

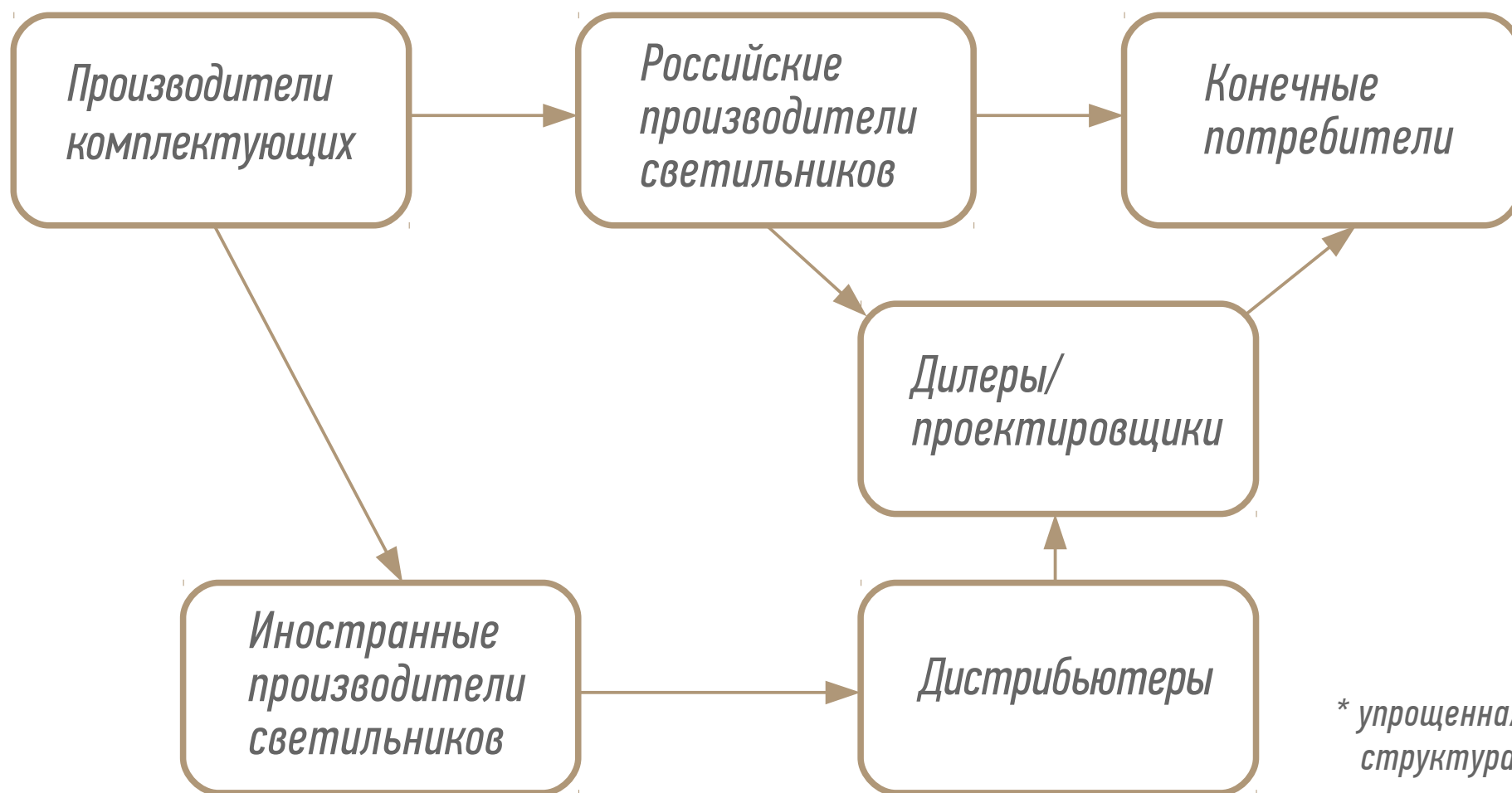
*светодиоды японской корпорации Nichia,
система линз немецкого концерна
Bayer – Makrolon® LED,
компоненты класса Industrial.*

ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ:

- *Освещение производственных помещений*
- *Освещение складов*
- *Уличное и магистральное освещение*
- *Освещение объектов ЖКХ*
- *Освещение пожаро- и взрывоопасных предприятий*
- *Освещение нефтегазовых месторождений*
- *Освещение АЗС*

04 РЫНОК LED СВЕТИЛЬНИКОВ*

06/32



04 ОСОБЕННОСТИ РЫНКА

07/32

ЦЕПОЧКА ПРОДАЖ: нет строго вертикально интегрированной цепочки (производитель → дилер/проектировщик → потребитель), часть контрактов заключается между производителями и потребителями.

ЛПР: множество различных ЛПР, к примеру: главный энергетик предприятия, проектировщик из проектной организации, закупщик/продавец дилерской компании, собственник/акционеры организации-потребителя и т. д.)

ВРЕМЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ: по средним контрактам (до 1 млн) — обычно 2–12 месяцев, по крупным — 6–36 месяцев.

БУРНО РАСТУЩИЙ РЫНОК: с 2012 по 2014 годы рынок вырос более чем в 3 раза.*

* по оценке Research.Techart

04 АНАЛОГИЧНЫЕ РЫНКИ*

08/32

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТА:

промышленное оборудование и инженерные сети.

ХАРАКТЕРНЫЙ ПРИЗНАК: *наличие стадии анкетирования/проектирования.*

ПРИМЕРЫ: *промышленная вентиляция и кондиционирование, центробежные жидкостные сепараторы, промышленное оборудование для очистки воды, промышленные горелки и т.д.*

* Структура рынка, ЛПР, время принятия решения.

04 СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ В 2012 ГОДУ

09/32

КОНКУРЕНЦИЯ: *сильные Российские игроки (Световые технологии, GALAD, Ледел, Оптиган, Фокус и т.д.), обилие низкокачественной китайской продукции, известные мировые лидеры (Philips Lighting и т.д.)*

ПОТЕНЦИАЛ: *очень высокий потенциал рынка.*

ПОТРЕБИТЕЛИ: *высокий интерес к LED-освещению.*

ГОСУДАРСТВО: *поддержка перехода на энергоэффективное освещение на уровне 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»*

05 НАЧАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И ПЛАНЫ

10/32

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

С 2009 г. компания разрабатывала, производила и поставляла светодиодные светильники на объекты атомной отрасли РФ. Такая специализация определила повышенное качество и надежность продукции. Но вне рамок комплексных проектов, которые реализовывала для атомщиков головная компания, производитель оставался не известен.

ЗАДАЧИ

В 2012 г. акционеры завода приняли решение диверсифицировать сбыт и вывести компанию на общероссийский рынок промышленного энергоэффективного освещения, добиться коммерческой независимости.

БЫСТРЫЙ СТАРТ

В сжатые сроки (2–3 месяца) требовался быстрый старт тактически эффективных инструментов продвижения с последующим формированием плановой системы маркетинга производственного предприятия. В первый год требовалось добиться видимости и узнаваемости марки всеми потенциальными клиентами, сформировать доверие и имидж производителя товаров самой высокой надежности и степени защищенности, отстроившись от конкурентов, делающих ставку на низкую стоимость продукции.

ПЛАНЫ

Основная цель на второй год проекта — выход в топ-10 лидеров внутреннего рынка, подготовка программы по выходу на европейские рынки.

06 МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

11/32

ИНТЕРНЕТ-РЕШЕНИЯ:

- *базовый анализ: обзор рынка, целевой аудитории и конкурентов, глубокий анализ клиента, его продуктов и потенциала;*
- *разработка плана и ТЗ: веб-сайт, копирайтинг, фото- и видеосъемка;*
- *разработка русской версии интернет-представительства;*
- *разработка английской версии интернет-представительства.*

06 МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

12/32

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ:

- *консалтинговое сопровождение и маркетинг интернет-проектаразмещение и работа с тематическими ресурсами;*
- *direct-email кампания по профессиональным сообществам отраслевых порталов;*
- *реклама с поведенческими таргетингами;*
- *продвижение в поисковых системах;*
- *копирайтинг.*

06 МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

13/32

ФОТО И ВИДЕОСЪЕМКА:

- *фотосъемка производства;*
- *презентационный видеоролик о компании и продукции (русский/английский, 2 минуты);*
- *корпоративный фильм (русский/английский, 10 минут);*
- *видеозаставка-презентация для выставочного стенда.*

EVENT-МАРКЕТИНГ:

- *участие в основных отраслевых мероприятиях.*

06 МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

14/32

PR:

- *размещение статей в специализированных off-line и on-line изданиях;*
- *комментарии экспертов компании в бизнес и специализированных изданиях.*

ПРОЧЕЕ:

- *аудит отдела продаж методом «тайный покупатель»;*
- *off-line версии сайтов для распространения на CD и usb flash drive (русский/английский);*
- *дизайн, производство и запись информации usb flash drive.*

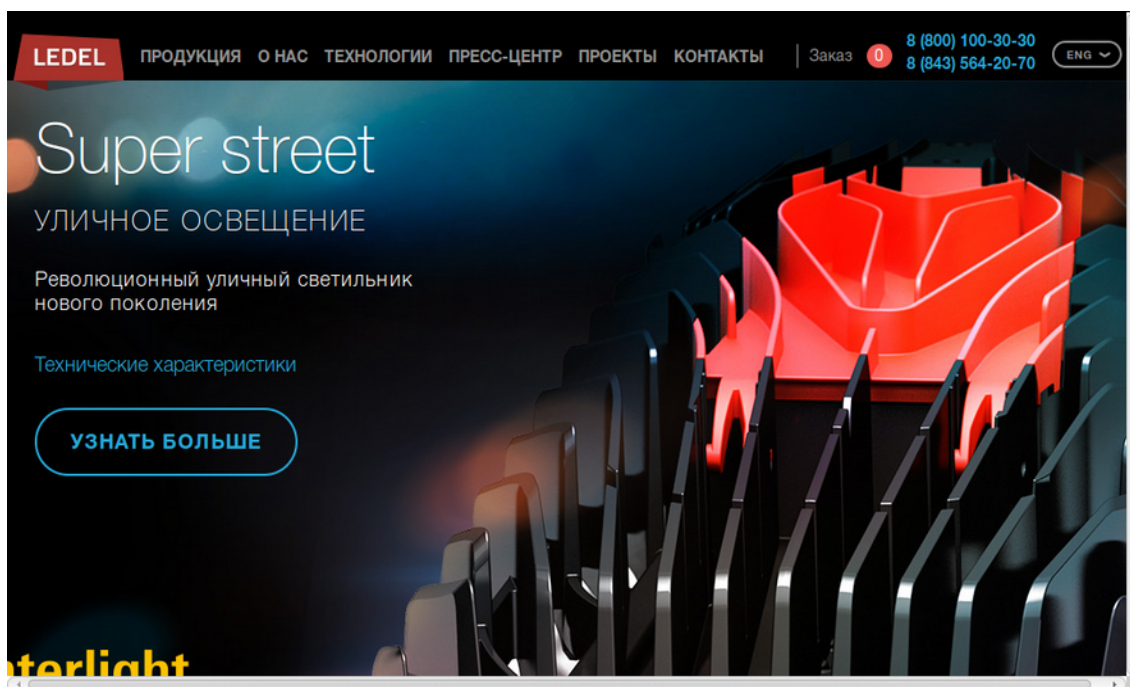
И ИНТЕНСИВНОСТЬ РАБОТ

15/32

[illegible]

7 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

16/32



ИССЛЕДОВАНИЯ

Информация по рынку LED-светильников была предоставлена департаментом Research.Techart и клиентом.

В течение недели с концентрацией больших ресурсов был проведен анализ конкурентов в интернете, написано ТЗ на разработку сайта и запущен процесс совместной с клиентом подготовки контента для сайта.

7 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

17/32



РУССКАЯ ВЕРСИЯ САЙТА

Сайт компании был разработан в рекордные сроки (1,5 месяца).

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ:

- О компании
- Продукция
- Решения и проекты
- Дилерам и партнерам
- Пресс-центр

7 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

18/32



ВИДЕО ДЛЯ РУССКОЙ ВЕРСИИ

*Параллельно
с разработкой сайта
был снят видеоролик
о компании и ее продукции
на русском языке,
а также подготовлены
3D модели светильников.*

7 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

19/32



АНГЛИЙСКАЯ ВЕРСИЯ САЙТА

Сразу после публикации русской версии сайта стартовала разработка английской, которая была опубликована через 2 недели после русской.

07 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

20/32

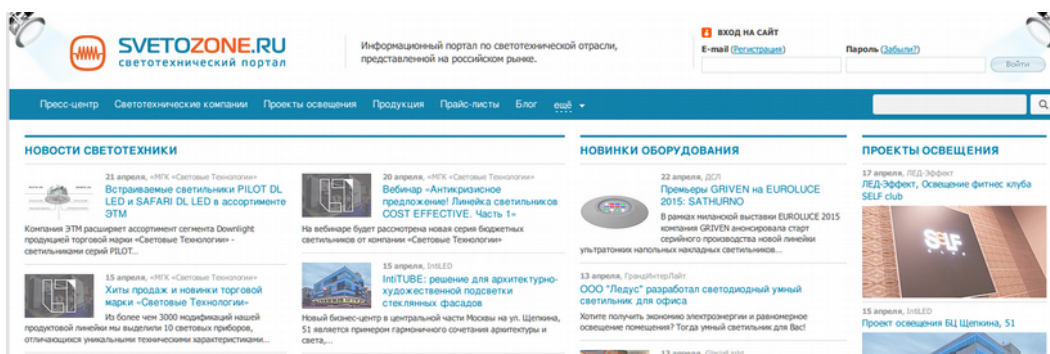
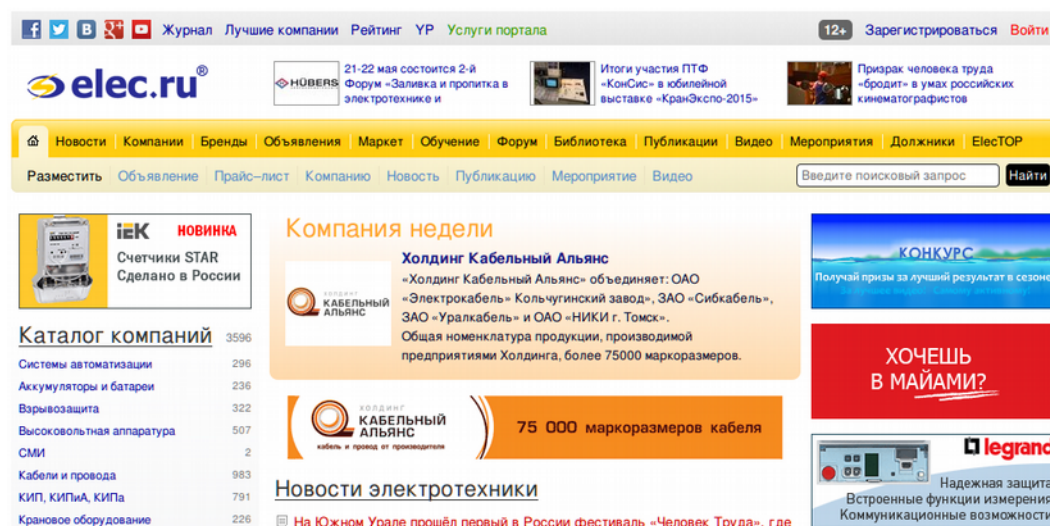


ВИДЕО ДЛЯ АНГЛИЙСКОЙ ВЕРСИИ

Параллельно на английский язык был переведен и переозвучен видеоролик, который был опубликован на английской версии сайта.

7 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

21/32



ПОДГОТОВКА ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ В ИНТЕРНЕТЕ

Сразу после публикации сайта была оперативно проведена работа по регистрации компании на основных тематических порталах и популярных бизнес-справочниках.

7 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

22/32



светодиодные светильники

ОСВЕЩЕНИЕ ДЛЯ:
Промышленных объектов
Складов Улиц Шахт АЗС

0 р. / год
е обслуживание

ри освещении:
щений,
производств, улиц,
остоянок, атомных
но-коммунальных
тельных площадок,
бъектов и территорий,
вышенной опасностью

светодиодные светильники

ПЕРЕЙТИ НА СВЕТОДИОДНОЕ
ОСВЕЩЕНИЕ.
РАССЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ

Рассчитать

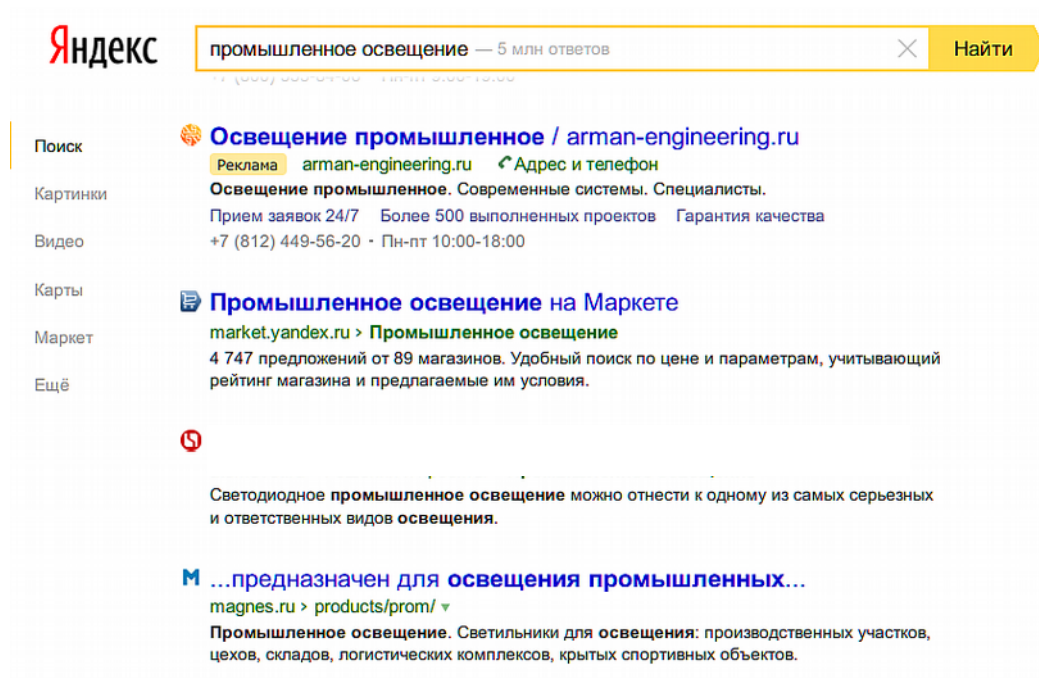
РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ

*Сразу после подготовки
информационного поля
была запущена высокобюджетная
рекламная кампания:*

- *медийно-контекстный баннер
на Яндексe;*
- *контекстная реклама
в Яндекс.Директе и Google Adwords;*
- *баннерные размещения и рассылки
по базам тематических ресурсов.*

7 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

23/32



ПОИСКОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

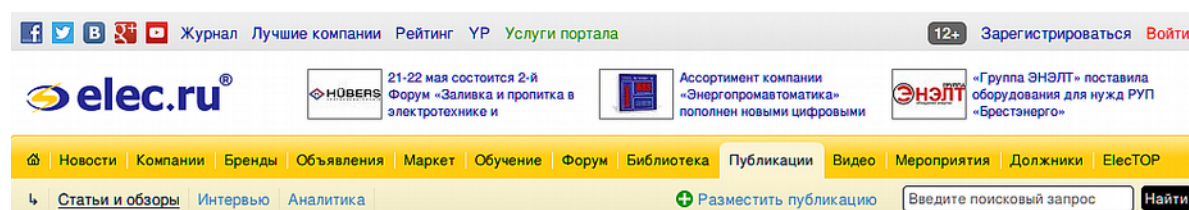
После старта рекламной кампании были начаты работы по поисковому продвижению Яндексe и Google.

ОСНОВНАЯ СЕМАНТИКА:

- *общие запросы (светодиодное освещение и т.д.);*
- *светильники по местам применения (промышленные светильники и т.д.);*
- *освещение по местам применения (уличное освещение и т.д.).*

7 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

24/32



Главная / Публикации / Статьи и обзоры

Модернизация промышленного освещения. Светильники

Опубликовано: 22 апреля 2015 г. в 15:01, 2 просмотра

Комментировать

Промышленные светодиодные светильники, в сравнении с традиционными источниками освещения — лампами ДРЛ, являются более эффективными. Так, их использование снижает потребление электроэнергии на 80%. Именно поэтому при модернизации системы освещения на промышленных предприятиях используют светодиодные светильники. При этом вложенные в модернизацию инвестиции окупаются уже через 2-3 года.

Требования, предъявляемые к освещению на промышленных объектах:

1. Экономия электроэнергии.
2. Долгий срок эксплуатации без регулярного обслуживания.
3. Широкий диапазон рабочих температур.
4. Равномерное светораспределение по всей рабочей зоне.
5. Надежность при работе в условиях повышенной влажности, запыленности и при воздействии агрессивных сред.
6. Высокая степень вибро- и удароустойчивости.
7. Высокий индекс цветопередачи.

В компании «АтомСвет» была разработана серия светодиодных светильников для промышленных объектов — AtomSvet® Мессапо. Светодиодное освещение, организованное с помощью этих светильников, соответствует всем вышеперечисленным требованиям.



Промежуточные реле RELECO
42 типа, 9 серий, до 4ПК,
до 16А AC / 10А DC,
51 аксессуар, СИД,
Стандартные напряжения
всегда на складе.



comat RELECO
WORLD OF RELAYS

6 лет на рынке
Электроспектр
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ОАО НПО «ЭТАЛ»



**Полный ассортимент
электроаппаратуры**
выпускаемой ОАО НПО «Этал»
по лицензии французской
фирмы Telemecanique
(пускатели серии ПМЛ, реле РТЛ,
приставки ПКЛ, ПВЛ, ОПН)

www.pml.ru
+7 (495) 170-57-01, 170-80-01

РАБОТА С ТЕМАТИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Параллельно с поисковым продвижением была начата большая работа по постоянному и планомерному размещению новостей и промо-статей на тематических интернет-ресурсах.

7 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

25/32



УЧАСТИЕ В INTERLIGHT MOSCOW

В начале ноября должно было пройти самое значимое событие на рынке освещения в РФ — выставка Interlight Moscow 2012 powered by Light+Building!

К ВЫСТАВКЕ БЫЛИ ПОДГОТОВЛЕНЫ:

- *usb flash-drive с off-line версией сайта, каталогами, презентациями, корпоративным фильмом*
- *видеозаставка-презентация для выставочного стенда.*

Анонсировано приглашение через все задействованные рекламные каналы.

08 РЕЗУЛЬТАТ

26/32

В первые полгода комплексного маркетингового проекта удалось заложить основы системы маркетинга завода, создать минимальный набор контента и материала, успешно поучаствовать в нескольких выставках. Общим итогом всех активностей (и особенно в области интернет) стал стабильный и достаточный для формирования полноценного отдела продаж спрос.

Проведенные юзабилити-тестирования сайта и анализ базы данных данных первичных обращений позволили переработать сайт, контент, скорректировать коммуникации и, в итоге, значительно повысить эффективность работ при сохранении плановых бюджетов.

За первый год работы удалось увеличить органический трафик в 7 раз и на порядок повысить конверсию первичных обращений в заключенные сделки. Вопреки позднему входу в рынок промышленных светодиодных светильников, за счет высокой концентрации ресурсов удалось в сжатые сроки добиться известности среди целевой аудитории, став одним из 10 ведущих производителей в этом сегменте рынка, а также сформировав дилерскую сеть.

9 ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА

27/32

Работы **К КОНЦУ 2012** носили плановый и ритмичный характер — контент, активности, медиапланирование, консультации. Инструментарий интернет-маркетинга расширялся (коммуникации в социальных медиа), усложнялись рекламные кампании. Изучение аудитории сайта и его свойств диктовало активное развитие, и уже **ВЕСНОЙ 2013 ГОДА** была запущена новая версия интернет-представительства, которая вошла в число лауреатов конкурса «Золотой сайт».

НА СТЫКЕ 2013 И 2014 ГОДА проводились работы по анализу и планированию продвижения на европейских рынках, основой которого должен стать интернет-маркетинг (глубокий конкурентный анализ, отраслевые порталы, поисковое продвижение и реклама). В конце 2014 года/начале 2015 года продукция компании прошла европейскую сертификацию CE и GS в одном из самых требовательных центров TÜV SÜD (Германия).

Основной задачей **НА 2015 ГОД** стоит активный выход на Европейский рынок: повышение узнаваемости ТМ у европейских потребителей, создание и развитие дилерской сети.

10 ПОВЫШАЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

28/32

ПОЧТА
РОССИИ



Укажите адрес и получите каталог бесплатно!

Заказать бумажный каталог

🖨 Версия для печати

Контактное лицо*:

Организация*:

E-mail*:

Телефон*:

Почтовый индекс*:

Почтовый адрес*:

Дополнительная информация:

Откуда вы о нас узнали?:

* поля, обязательные для заполнения

Ответ будет дан в течение 2-х рабочих часов.

☒ Подписаться на новости

Отправить

ПЕЧАТНЫЙ КАТАЛОГ

- самая «вкусная» ЦА
(дилеры, проектировщики);
- высокий спрос.

10 ПОВЫШАЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

29/32

УКАЗАНИЕ ГОРОДА

- увеличивает конверсию более чем на 20%

Поставка оборудования в г. Пермь

Мы в соцсетях:



Ru

En

De

10 ПОВЫШАЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

30/32

По типу



Взрывозащищенные
светильники



Промышленные
светильники



Уличные и
магистральные
светильники



Низковольтные
светильники



Светодиодные
светильники для
ЖКХ



Освещение
агропромышленных
объектов

По сфере применения



Взрывозащищенное
освещение



Освещение
промышленных
объектов



Освещение
производственных
помещений



Освещение
складских
комплексов



Низковольтное
освещение



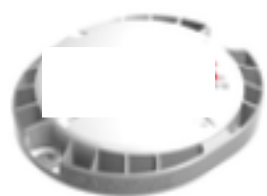
Наружное и
магистральное
освещение

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ

- *интерес определяется для посетителей с поисковых систем по переходу на посадочную страницу;*
- *интерес меняется;*
- *в зависимости от интереса меняется сортировка основных сущностей на сайте.*

10 ПОВЫШАЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

31/32



Светодиодные светильники

- уличные, промышленные, ЖКХ. IP 67, работа при темп. -60 +60

[www](#)



- осветительные системы

Европейские сертификаты CE, GS и ENEC. Выданы TÜV SÜD (Германия)

[www](#)



ДАЕМ КОНТЕКСТНУЮ РЕКЛАМУ ТОЛЬКО В РСЯ

- *низкая стоимость клика и лида;*
- *имиджевый эффект (картинка с логотипом).*

11 КОНТАКТЫ

32/32



БОРИСОВ АНДРЕЙ

Проект-менеджер

Маркетинговая группа «Текарт»

тел.: (495) 790-75-91, доб. 118

borisov@techart.ru

www.techart.ru

www.web-techart.ru

www.design-techart.ru

www.research-techart.ru