



ОБРАЗЕЦ

*Все данные и названия организаций в
отчете использованы только для
наглядного примера*

Маркетинговый отчет

для продаж

SALESFORCE

по заказу

ТОО “Силикат”

Месяц, год, город

Содержание

<i>Введение</i>	4
<i>Общие положения и допущения</i>	5
<i>Определение целевой аудитории (Сегментация рынка)</i>	6
<i>Размер рынка</i>	8
<i>Доля рынка (Оценка охвата рынка)</i>	10
<i>Список потенциальных клиентов</i>	11
<i>Анкета SALESFORCE</i>	13

Введение

Маркетинговый отчёт SALESFORCE предназначен для увеличения продаж. Отчет содержит информацию 1) о текущем состоянии на рынке и 2) список потенциальных клиентов.

С помощью данного отчёта, можно быстро узнать рыночную ситуацию, подготовить основу для крупных продаж и начать привлекать новых и подходящих клиентов.

Отчёт SALESFORCE содержит следующую информацию.

1. Целевая аудитория
2. Размер рынка
3. Потенциал рынка
4. Список конкурентов
5. Доля компании на рынке
6. Списки потенциальных клиентов

Общие положения и допущения

Отчёт **SALESFORCE** подготовлен экспертами **KazDATA** с учетом следующих общих допущений и условий:

- В ходе подготовки исследования были использованы только официальные данные. Использование официальных данных делает оценки достоверными и не требующими подтверждения.
- В работе не учитываются показатели «теневое» сектора экономики из-за сложности его оценки, однако допускается, что он может оказывать влияние на рынок.
- Целевая аудитория определяется на основе данных существующих клиентов и/или на основе анализа официальной информации о виде деятельности предприятия, возрасте, форме организации, форме собственности и т.д. и/или экспертным методом.
- Со временем, контактные данные могут измениться.
- Вся полученная информация является собственностью Заказчика.

Целевая аудитория

Для определения целевой аудитории — главных потребителей продукта ТОО «Силикат», была проанализирована существующая клиентская база.

Отдел продаж заполнил анкету (см. Приложение) и предоставил базу данных в размере 65 организаций.

Первичный анализ существующей клиентской базы выявил, что лучшими клиентами компании ТОО «Силикат» являются *средние и крупные строительные компании*, основанные 3 и более лет назад.

В ходе дальнейшего анализа клиентов были установлены *географические* ограничения, связанные с тем, что расходы на места нахождения. транспортировку товара более чем на 500 километров — снижают конкурентоспособность.

Таким образом, целевой аудиторией являются организации Казахстана со следующими параметрам.

1. **Местоположение:** населенные пункты в радиусе 500 км. от
 - 1.1. Астана
 - 1.2. Караганда
 - 1.3. Темиртау
 - 1.4. Кокшетау
 - 1.5. Некрупные населённые пункты Акмолинской и Карагандинской областей.
2. **Вид деятельности:** отрасли организаций.
 - 2.1. строительство жилых и нежилых помещений.
3. **Размер:** численность работников.
 - 3.1.1. Средние (от 51 до 500 человек)

3.1.2. Крупные (от 501 и выше).

4. **Возраст:** от 3 лет и старше.

5. **Форма организации:** ТОО и АО.

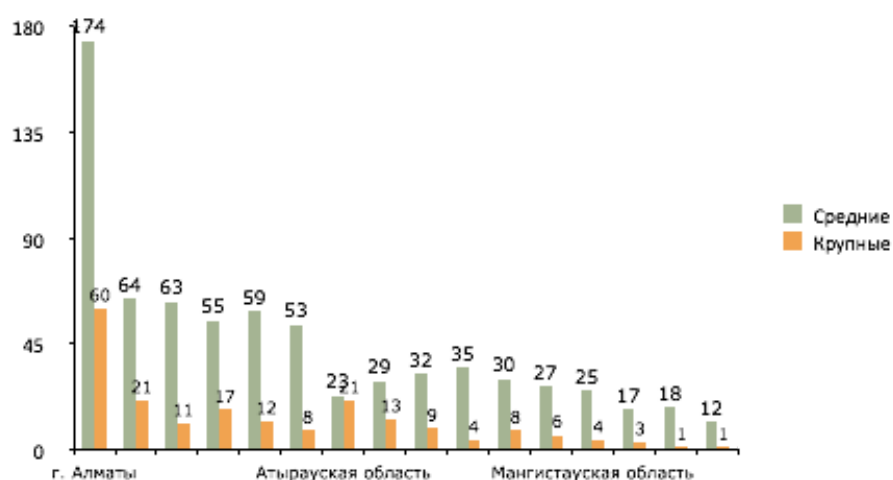
Это основные сегменты, которым соответствует целевая аудитория — лучшие клиенты.

Организации, соответствующие данным критериям, являются наиболее подходящими клиентами ТОО «Силикат».

Размер рынка

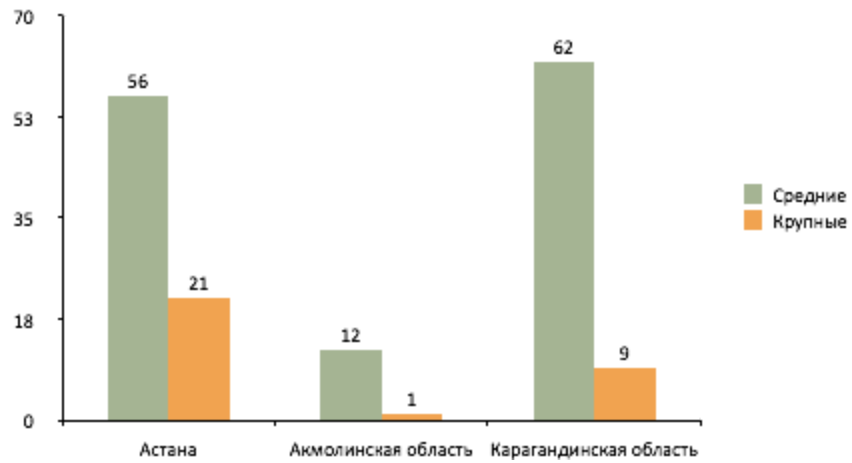
Всего в Казахстане найдено **826** организаций, которые потенциально являются потребителями продуктов, аналогичных производимому ТОО “Силикат”.

Рис. 1. Количество всех компаний в Казахстане, соответствующих выбранным критериям целевой аудитории



С учетом всех критериев целевой аудитории — размер рынка составил 161 организацию.

Рис. 2. Количество предприятий, соответствующих под региональные критерии



Наибольшее количество потенциальных клиентов в Карагандинской области — 71 организация.

В Астане 77 и остальные 13 в Акмолинской области.

Доля рынка

Сравнительный анализ на основе целевой аудитории и размера рынка показал, что доля компании в организациях на сегодняшний день составляет **7,5%** — 12 организаций уже являются клиентами.

Рис. 3. Текущая ситуация на рынке



Остальные **93%** не являются клиентами компании и скорее всего, являются клиентами конкурентов.

149 организаций являются потенциальными клиентами. Отделам маркетинга и продаж необходимо сфокусироваться на неохваченных клиентах.

Список потенциальных клиентов

На основе знаний о целевой аудитории, размере и охвате рынка — подготовлен список потенциальных клиентов для дальнейших действий по продажам: наполнение воронки продаж клиентами и их конверсией.

Список клиентов содержит следующую информацию, необходимую для подготовки предложения.

Перечень информации в списке потенциальных клиентов

1. Полное наименование организации
2. БИН
3. Вид деятельности
4. Форма организации
5. Возраст
6. Контактная информация
 - 6.1. ФИО руководителя
 - 6.2. Почтовый адрес
 - 6.3. Телефон¹
 - 6.4. Эл. Почта²

ПРИМЕР “Список потенциальных клиентов”

БИН	Наименование предприятия	Виды деятельности предприятия	Почтовый адрес	Номер телефона / номер факса	E-mail	Руководитель	Должность	Размер предприятия
01024XXX XX	ТОО "PLAST 2050"	Строительство жилых помещений	050050, г.Алматы пр Суюнбая xx/xx	xxx – xxx -xxxx	z_irina@i z-plast.kz	Иванов Иван Иванов ич	директор	Малые предприятия (от 41 до 50 чел.)
02224XXX XX	ТОО "РТ 2000"	Строительство жилых помещений	050050, г.Алматы	xxx – xxx -xxxx	z_irina@i z-plast.kz	Иванов Иван	директор	Малые предприятия

¹ При наличии.

² При наличии.

			пр Абая хх/хх			Иванов ич		(от 41 до 50 чел.)
09024XXX XX	ТОО "ЗЗ 2050"	Строительство жилых помещений	050050, г.Алматы пр Некрасова хх/хх	xxx – xxx -xxxx	111@111 .kz	Иванов Иван Иванов ич	директор	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)
02074584 00	ТОО "Алматы силикат"	Строительство нежилых помещений	Астана, ул. Абая, 47	xxx - xxx - xxx	silikat@m ail.ru	Иванов Иван	директор	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)
01448584 46	ТОО "Кирпич-11"	Строительство нежилых помещений	Астана, пос. Промышле нный, ул. 32, 41	xxx-xxx-х хх	kirpich11 @rambler .ru	Турсын ов Болатб ек Амиров ич	директор	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)
14339977 530	ТОО "Стройгаз"	Строительство нежилых помещений	Астана, пос. Промышле нный, ул. Космонавто в	по запросу	по запросу	Иванов Иван	по запросу	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)
91773392 61	ТОО "Домострой"	Строительство нежилых помещений	Караганда, ул. строительн ая, 43	по запросу	по запросу	Иванов Иван	по запросу	Малые предпр иятия (от 41 до 50 чел.)

Для удобства, рекомендуется загрузить данный список в подходящую ЦРМ систему и распределить между продавцами.

Приложение

Анкета

*Для определения целевой аудитории и подготовки отчета
SALESFORCE для увеличения продаж*

дата: _____

Заказчик: ТОО Силикат

+++++

Виды деятельности

Наименования и коды ОКЭД

Местоположение

Города и регионы Казахстана

Размер

- малый бизнес (от 0 до 50)
- средний бизнес (от 51 до 500)
- крупный бизнес (от 501 и выше)

Вид

- ТОО
- АО
- филиалы

- представительства

Возраст

- до 1 года
- от 1 года до 3-х лет
- свыше 3-х лет

Другое

Другие пожелания и предпочтения