

RiNTco.

**ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ
С ИССЛЕДОВАНИЯ**





**МЫ НЕ ТОЛЬКО ПРОВОДИМ
ИССЛЕДОВАНИЯ, НО
ПРЕДОСТАВЛЯЕМ НАШИМ
КЛИЕНТАМ КОНКРЕТНЫЙ
ПЛАН ПО РЕАЛИЗАЦИИ
ПОСТАВЛЕННЫХ ПЕРЕД
БИЗНЕСОМ ЗАДАЧ.**

**МЫ ПОМОГАЕМ ПРИНИМАТЬ
ВАЖНЫЕ РЕШЕНИЯ,
ОСНОВЫВАЯСЬ НА ФАКТАХ
И СТАТИСТИКЕ.**

НАША КОМАНДА:



Команда агентства — опытные эксперты в области маркетинга, аналитики, исследователи рынка, дизайнеры и копирайтеры.



Наши специалисты имеют разнообразный образовательный и профессиональный опыт, благодаря чему мы можем предложить всестороннее и высококачественное обслуживание.



Агентство постоянно расширяет свою экспертизу, участвуя в отраслевых конференциях: Big Analytics Conference, Conhab, BE Marketing Conf и т.д.

**МЫ НАЧИНАЛИ КАК НЕБОЛЬШОЕ АГЕНТСТВО, НО ТЕПЕРЬ МЫ ВЫРОСЛИ
В ПРОЦВЕТАЮЩУЮ И ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ**

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

1**Исследование рынка
проведение**

комплексного анализа рынка, определение его размеров, динамики, тенденций, потоков товаров и услуг, популярных марок и брендов.

2**Исследование целевой
аудитории**

изучение особенностей потребительского поведения и предпочтений целевой аудитории, определение ее потребностей и запросов.

3**Исследование
конкурентов**

анализ деятельности конкурентов, изучение их стратегий маркетинга, идентификация уникальных преимуществ конкурентов.

4**Исследование
эффективности
рекламы**

оценка эффективности рекламных кампаний, определение наиболее эффективных рекламных каналов и форматов.

5**Исследование
продукта**

анализ особенностей товара или услуги, оценка потребностей рынка и целевой аудитории, определение возможностей для его улучшения и развития.

НЕКОТОРЫЕ ИЗ НАШИХ УСЛУГ

- ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА
- ОБЗОР РЫНКОВ И ОТРАСЛЕЙ
- СОСТАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ДАЙДЖЕСТОВ
- РАЗРАБОТКА БИЗНЕС МОДЕЛЕЙ ПОД КЛЮЧ
- ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ПРОДУКТА ОБЪЕМА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО СПРОСА
- АНАЛИЗ СЕГМЕНТОВ РЫНКА
- РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ

257,9386

86.20

298,6341

174,6748

162,7432

139,5848

159,8739

148,7563

128



CMT ТЕХНОЛОГИИ

Основным запросом компании было проведение внутреннего коммерческого аудита, сопоставление данных с трендами и тенденциями на рынке и разработка плана корректировки деятельности компании для повышения ее эффективности на рынке.

Коммерческий аудит проводился с целью выявления проблем и возможностей в бизнесе и разработкой рекомендаций по их устранению или корректировке.

В результате проведенной работы было выявлено, что ключевой проблемой стало отсутствие четкой и понятной всем подразделениям маркетинговой стратегии развития компании, в том числе: отсутствие четкого позиционирования

бренда на рынке, слабая отстроенность компании от конкурентов, непроработанная коммуникационная политика компании.

Совместная работа по разработке маркетинговой стратегии компании позволила ей усилить позиции бренда на рынке, сформировать выгодные предложения для клиентов и как следствие расширить клиентский портфель, что привело к увеличению объемов продаж и усилению позиций компании на рынке.

Т КАБЕЛЬ

Ключевым запросом компании была разработка стратегии развития системы розничных продаж в условиях современного состояния рынка кабельной продукции.

Для реализации поставленной задачи был проведен анализ текущего состояния рынка, выявлены потенциальные возможности и риски, проведена оценка конкурентов. Одним из ключевых элементов было выявление текущей потребительской повестки, понимание перспектив в этой области, включая анализ недостатков и позитивных факторов сферы.

Это помогло определить цели и стратегию, позволяющие компании достичь желаемой

цели. В частности, компании было рекомендовано внедрить современные информационные технологии для повышения уровня сервиса и удобства работы со своими покупателями. Важными этапами при разработке стратегии было также определение границ, которые могут помочь компании укрепить свои позиции на рынке, в том числе анализ новых перспективных географических рынков, и выбор оптимальной системы инвестирования.

Таким образом, разработка и реализация комплексной стратегии по развитию системы розничных продаж позволяют компании претендовать на лидирующее положение на рынке и улучшение своей результативности.





ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Основной целью запроса была — разработка стратегии развития компании для увеличения объемов продаж и укрепления позиции на рынке.

Для этого необходимо было провести анализ рынка, конкурентов и потребителей, разработать маркетинговую стратегию и определить основные направления развития.

Первым шагом в разработке стратегии был анализ рынка: оценка объёмов сбыта, доли рынка, потребительских привычек и спроса на продукцию компании, что дало возможность оценить возможности и перспективы развития.

Важно также было провести исследование конкурентов,

выявить их преимущества и недостатки, а также определить их маркетинговые стратегии. На основе полученных результатов была разработана собственная маркетинговая стратегия и выбраны оптимальные инструменты продвижения продукции, которые позволили привлечь большее количество потенциальных клиентов и увеличить объемы продаж.

Кроме того, необходимо было определить перспективных партнеров и сформировать новые партнерские отношения с внешними организациями, что позволяет компании развивать дополнительные каналы продаж, укреплять конкурентные преимущества и повысить качество обслуживания клиентов.



7 (499) 302-19-03

**RIAT-COMPANY.RU
INFO@RIAT-COMPANY.RU**