

Разработка проекта продвижения программного продукта «Айлант. Управление ЖКХ» на национальном рынке

Автор: Погребняк Ольга Владимировна

**Научный руководитель: Мушкетова
Наталья Сергеевна**



Проект

Цель: Разработка стратегии продвижения программного продукта «Айлант. Управление ЖКХ»

Актуальность: Повышение эффективности деятельности и выдерживание рыночной конкуренции

Задачи:

1. Анализ Бизнес-модели Компании Айлант
2. Анализ среды, внешних факторов, текущих показателей
3. Разработка плана продвижения продукта и оценка эффективности



1С ЦЕНТР-ERP

1С ЦЕНТР
РАЗРАБОТКИ

1С КОРП
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

ООО ВЦ «Айлант»

1. 25 лет официальный партнер Фирмы 1С. Ведущий партнер в волгоградском регионе
2. Сфера деятельности – продажа, разработка, адаптация и модификация программных продуктов линейки 1С: Предприятие
3. Отделы: внедрения, проектный, разработки тиражных решений, ИТС, партнерский, линия консультации
4. Штат: 85 человек
5. Целевой рынок: коммерческие организации любого масштаба
6. Область автоматизации: от регламентированного учета и МСФО до управленческого учета и документооборота



Бизнес-модель

1. Система создания ценности – кооперация с Firmой 1С, использование единой платформы 1С: Предприятие 8, бренд 1С-совместно



2. Услуги консалтинга и внедрения разработанного продукта
3. Клиенты Компании – руководители предприятий, бухгалтерия, ИТ-специалисты, партнеры Фирмы 1С
4. Каналы продвижения – партнеры 1С, СМИ, собственные сайт и соцсети
5. Финансовая модель – модель 1С-Франчайзи
6. Система контроля – ISO 9001:2015





О продукте

1. Подходит для управляющих компаний различных форм собственности
2. Позволяет вести в одной базе коммунальный и регламентированный учет по РСБУ
3. Интегрирован с ГИС ЖКХ
4. Выделенная линия консультации





Анализ конкурентной среды

1. Олигополистическая конкуренция



первый.Бит

ТС-РАРУС



2. Продукты конкурентов дифференцированы
3. Ценовая политика на одном уровне
4. Функциональность программных продуктов сопоставима на уровне версий



SWOT-анализ

Сильные и слабые стороны	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
		<ul style="list-style-type: none"> Наличие высококвалифицированных специалистов-разработчиков Наличие квалифицированных специалистов по работе с партнерской сетью Высокий уровень организации управленческого учета Наличие собственной линии консультации по поддержке программного продукта Айлант. Управление ЖКХ Благоприятный имидж среди партнеров Фирмы 1С Возможность работы с любыми регионами страны на удаленной основе Отсутствие текучки кадров
Возможности (O)	SO-стратегии	WO-стратегии
<ul style="list-style-type: none"> Востребованность автоматизации диктуется государством Развитие технологий электронных коммуникаций Широкое использование программных продуктов 1С Широкая партнерская сеть 1С 	<ul style="list-style-type: none"> Расширение возможностей программного продукта за счет развитие дополнительных сервисов за отдельную плату, востребованных точечными клиентами. Разработка стратегии расширения охвата партнерской сети, преимущественно, с использованием веб-технологий Развитие устойчивого восприятия у партнеров и потребителя, Айлант – автоматизация в сфере ЖКХ 	<ul style="list-style-type: none"> Создание системы стратегического планирования маркетинга продукта Мероприятия по расширению охвата партнерской сети Развитие устойчивого восприятия у потребителя, Айлант – автоматизация в сфере ЖКХ
Угрозы (T)	ST-стратегии	WT-стратегии
<ul style="list-style-type: none"> Снижение платежеспособности конечных клиентов Снижение темпов роста рынка Сложный поиск контактной информации потенциальных конечных потребителей Конкуренция 	<ul style="list-style-type: none"> Мероприятия по совершенствованию идентификации клиента при продаже продукта через партнера и установке клиентом Мероприятия по мониторингу работы партнеров и поддержке конечных клиентов, оставшихся без поддержки партнеров 	<ul style="list-style-type: none"> Разработка плана коммуникаций с партнерами с целью формирования устойчивого понимания, что Айлант – автоматизация в сфере ЖКХ Мероприятия по мониторингу работы партнеров и поддержке конечных клиентов, оставшихся без поддержки партнеров



Концепция проекта:

1. Продвижение через партнерскую сеть 1С и СМИ
2. Стратегия: развития рынка, атакующая, массового маркетинга
3. Стратегические цели на 2022г:
 - ▶ Увеличение прибыли на 20%
 - ▶ Увеличение клиентов на ТП до 1450
 - ▶ Прирост партнерских договоров на 20%



Мероприятия

1. По расширению партнерской сети
2. Массовые мероприятия по информированию о возможности продукта
3. Оптимизация работы партнерского отдела
4. Работа со СМИ



Затраты проекта

N	Статья затрат	Сумма в год, руб
1	Заработная плата специалистов партнерского отдела, интернет-маркетолога (без премиального фонда)	1 344 000
2	Налоги ПФР, ФСС, СС	102 144
3	Использование сервиса 1С-Коннект	4 900
4	Яндекс.Директ	172 800
5	Публикации в СМИ	120 000
6	Выпуски на радио	360 000
7	Итого:	2 103 844



Прогноз результатов

Год	Количество партнеров	Количество клиентов на техподдержке, план	Количество клиентов на техподдержке, факт	Выручка в руб. план	Выручка в руб. факт
Начало 2021	176	1422	1372	7 200 000	7 416 540
Конец 2022	211	1444		8 000 000	



Региональная значимость

1. Увеличение рабочих мест в ИТ-сфере
2. Дополнительный доход в региональный бюджет
3. Возможность трудоустройства выпускников ВУЗов
4. Эффективная поддержка предприятий сферы ЖКХ