



Программа непрерывного образования «Текарт» [edu.techart.ru](https://edu.techart.ru)  
Сессия «Осень 2023», 21.09.2023

# Основы маркетинговой аналитики и рекомендации для проект-менеджеров

Анна Печенина, директор по бизнес-аналитике

[techart.ru](https://techart.ru)

[research.techart.ru](https://research.techart.ru)

2023

1999

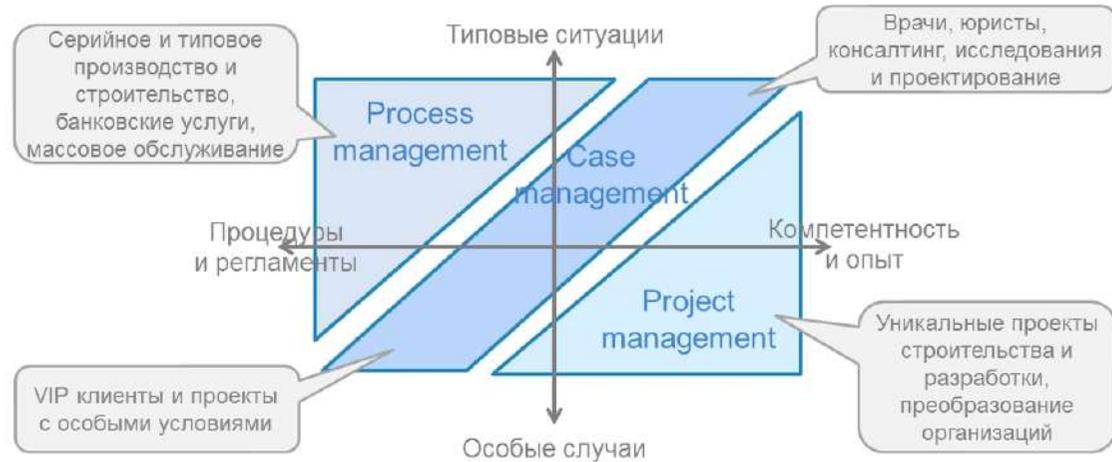
# План

1. Связь проектного и продуктового менеджмента
2. Маркетинговая аналитика - широкое определение
  - 3.1 Тренд 1. От исследования рынка к точечным аналитическим задачам
  - 3.2. Тренд 2. От дискретных задач к непрерывной аналитике
  - 3.3 Тренд 3. Гибкий сценарий исследования
  - 3.4 Тренд 4. Кейс-анализ
4. Веб, продуктовая, CX аналитика
5. Бизнес-математика
6. Цифровизация и аналитический дашборд
7. Рекомендации - аналитика самостоятельно и аутсорсинг

## 1. Связь проектного и продуктового менеджмента

# Виды менеджмента

- Процессный
- Адаптивный кейс-менеджмент
- Проектный
- Продуктовый



## 1. Связь проектного и продуктового менеджмента

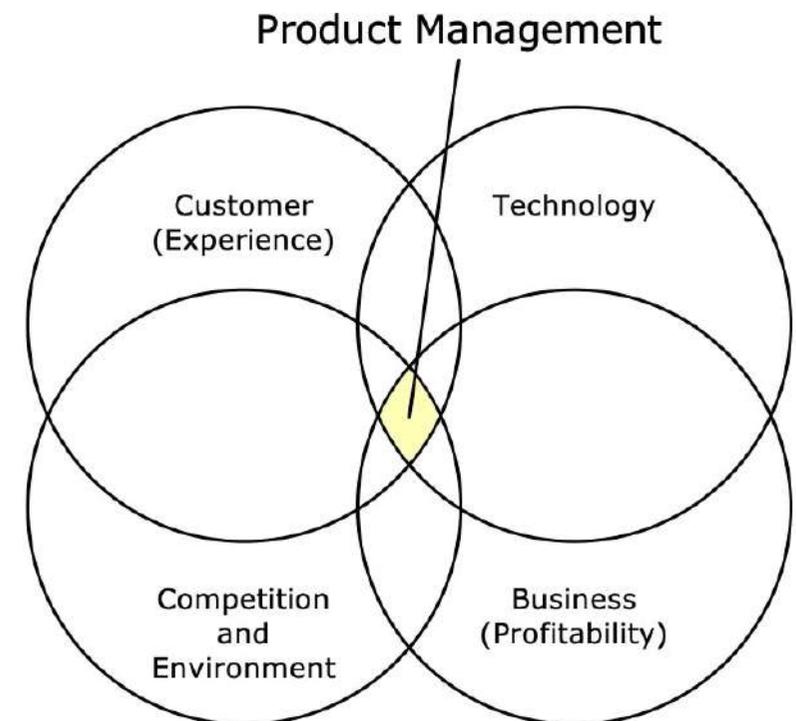
# Продакт-менеджмент

**Продукт** — это результат человеческого труда, который удовлетворяет потребности людей, это конечный результат, который вы предоставляете своим пользователям или клиентам. Это может быть физически осязаемый продукт, программная платформа, сервис, приложение, услуга, пакетное решение, в также качественное развитие и масштабирование текущего.

**Продакт-менеджер** — создатель продукта. Он определяет, каким должен быть продукт для конечного пользователя, как он должен меняться со временем, какие цели продукт преследует с точки зрения бизнеса и рынка. Продакт-менеджер управляет процессом создания продукта с начала до конца, отвечая за создание, вывод на рынок, поддержку и устойчивого развитие продолжительное время (жизненный цикл продукта).

Продакт-менеджер в динамичном и agile стиле управляет не столько разработкой продукта и его функционалом, сколько отвечает за комплекс: анализ рынка, выявление инсайтов для развития продукта, улучшение текущих свойств, формулировка новых спецификаций, проверка гипотез, пилотирование, вывод на рынок и маркетинг, оценка обратной связи и эффективности изменений — связывая в один контур управления.

➤ [Кто такой product-менеджер, и почему он очень нужен современному бизнесу!?](#)



# Связь и отличие с проектным менеджментом



## Продакт

Продукт — товар или сервис, имеющий спрос на рынке для покрытия потребностей потребителей.

Продакт-менеджер — CEO (генеральный директор) конкретного продукта внутри компании или стартапа.

Оценка эффективности (KPI) осуществляется по прибыли от продукта.

У продакт-менеджера не всегда есть сотрудники в подчинении, но именно он влияет на продукт и его развитие.

Основной фактор успеха — знание целевой аудитории и понимания методов получения прибыли от продукта.

## Проджект

Проект — предприятие по созданию продукта (товара или сервиса), которое имеет ограниченные сроки, ресурсы и требования.

Проджект-менеджер — руководитель отдельного проекта, реализация которого направлена на создание конечного продукта.

Оценка эффективности (KPI) осуществляется по успешности завершения реализации проекта в установленные сроки в рамках запланированного бюджета.

Проджект-менеджер управляет командой и отвечает за распределение ресурсов.

Основной фактор успеха — грамотная организация рабочих процессов и применение нужных методик работы.

## Что такое бизнес-аналитика



## Маркетинговые исследования



## 2. Маркетинговая аналитика — широкое определение

### Виды аналитики



# Инструментарий и ограничения

## КАБИНЕТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

### Открытые источники информации:

- официальная статистика (Росстат) — укрупненные категории; с 2009 г. не публикуются данные о производстве в разрезе компаний и данные о производстве в регионах, где находится 1-2 производителя (можно купить через сторонние компании)
- отраслевые / деловые издания
- материалы отраслевых ассоциаций
- данные министерств и ведомств (Минздрав, Минсельхоз, Минпромторг, Минприроды, Минстрой, Минэнерго, Росимущество, Роскосмос, Ростехнадзор и проч.)
- корпоративная информация (годовые отчеты компаний, инвестиционные презентации, каталоги, прайс-листы и проч.)
- данные государственных закупок (zakupki.gov.ru)
- данные поисковых систем (Wordstat.Yandex, Google Trends)
- зарубежная статистика и аналитика (статистические комитеты изучаемых стран, отчеты и данные мировых организаций и ассоциаций)

### Условно открытые источники информации:

- данные ФНС РФ (списки компаний, финансовые показатели) — в открытом доступе только верхнеуровневые показатели (выручка, прибыль), подробная финансовая отчетность и прочие данные доступны только на платной основе (СПАРК, ФИРА и др.)
- электронные торговые площадки (коммерческие тендеры) — нет единого ресурса, большое количество разрозненных площадок, сложности с регистрацией.

### Закрытые (платные) источники информации:

- таможенные декларации (данные ФТС РФ) — укрупненные коды ТН ВЭД, необходим «ручной» разбор деклараций; комплексные поставки; ухудшение полноты и качества информации в последние годы
- данные о перевозках РЖД — отсутствуют данные о стоимости перевозимых товаров, только объемы
- таможенные данные стран Таможенного союза (Казахстан, Беларусь — отсутствует подробная информация о торговле с РФ до 2022 г.) и СНГ (Узбекистан, Молдова, Украина)
- таможенные данные других стран — очень высокая стоимость и не всегда наличие подробной информации
- фискальные данные (ОФД) — только b2c продукты, низкий охват, высокая стоимость
- данные по продажам торговых сетей — сложность получения информации
- базы данных картографических и др. сервисов (2GIS, Яндекс.Карты, Авито и др.)
- отчеты зарубежных аналитических компаний — аналитика строится, как правило, на показателях оборота участников рынка; нет подробного обоснования приводимых данных (рынки в разрезе сегментов и географии); как правило, отсутствуют данные о долях участников рынка (только общие профили)

## КОММУНИКАЦИОННЫЕ МЕТОДИКИ

### Экспертные интервью

с участниками рынка (личные, телефонные или видеоинтервью)

### Mystery Shopping

(«Тайный покупатель») — необходима проработанная легенда

### CX-интервью

(анализ «пользовательского опыта», Customer Experience) с текущими или потенциальными клиентами / потребителями — необходимо сочетание коммуникативных навыков и знания рынка / продукта; при работе с потенциальными потребителями затратным является процесс рекрутинга респондентов

### CSM-интервью

(интервью с текущими клиентами / потребителями в формате «адвокатуры», Customer Success Management) — важна независимая позиция интервьюера

### Массовые телефонные опросы потребителей

— конверсия обычно не превышает 20%

### Онлайн опросы потребителей

— «стандартная» выборка — 400 респондентов на каждый сегмент, на практике обычно от 1 000 респондентов

# Исследования рынков VS маркетинговые исследования

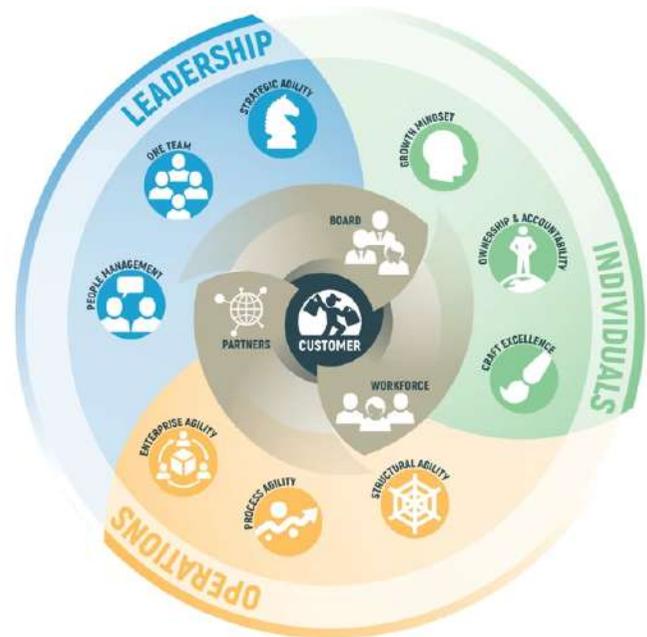
## Анализ рынка (1 раз в год)

- Объем и динамика рынка
- Сегментация и структура рынка
- Баланс рынка
- Импорт / экспорт
- Конкуренты
- Цены
- Спрос
- Отрасли потребления
- Зарубежные рынки
- Тенденции рынка
- Драйверы и барьеры развития рынка
- Прогнозирование

## Маркетинговые вопросы (каждые 3-5 дней )

- Кто импортирует в Россию оборудование...
- Примерный объем рынка...
- Самые крупные инвестиционные проекты по производству...
- Самые крупные компании сегмента ... и инвест-проекты в регионе ...
- Сколько примерно может стоить оборудование ..., ввозит ли его кто-то сейчас официально
- Примерная оценка масштаба бизнеса / объема продаж конкурента
- Кто и в каком объеме сейчас отгружает ... в Казахстан, Узбекистан
- Общая оценка потребления ... в Европе
- Как менялся рынок ... в последние 5 лет
- Текущая ситуация в отрасли ..., прогноз на 2-3 года
- Ключевые игроки и оценка объема рынка ... в России
- Наши позиции по отношению к конкурентам
- Объем импорта / экспорта компании ...
- Объемы гос. закупок препарата ... в 2022 году
- Динамика объема спроса на ... за последние 2-3 года
- Влияние санкций на структуру импорта / состав поставщиков ...
- Альтернативные поставщики ... из «дружественных» стран
- Ценовая политика конкурента
- Какие каналы сбыта использует конкурент
- Текущие тренды в потреблении ...
- СХ-анализ, СЖМ
- Достаточность рабочей силы в регионе для открытия производства
- Оценка маркетингового бюджета и каналов продвижения
- Сравнительная оценка — рэнкинг: партнеры, поставщики, конкуренты, продукты, услуги
- Досье на компанию
- Изучение истории неудачных референсных проектов
- «Адвокатура» ушедших клиентов (CSM)
- и др.

# Маневренность бизнеса: от стратегии к стратегированию



### 3.3 Тренд 3

## Гибкий сценарий исследования

- Поэтапная организация аналитического проекта
- Адаптивное управление ходом исследования
- Оцифровка и прозрачность исходных данных и выводов
- Тесное взаимодействие аналитической компании с Заказчиком
- Высокий уровень консалтинга



08.2022 | [Развитие маркетингового анализа: данные, технологии, agile, гибридность](#)

12.2019 | [Процессные исследования: agile-практика при выполнении аналитических проектов](#)

### 3.4 Тренд 4

## Кейс-анализ

- Основой исследовательского процесса является широкий мониторинг мировой практики и успешных кейсов, релевантных объекту исследования.
- Базовые источники информации в т.ч. включают собственные мониторинговые платформы «Текарт» — кейсы цифровой трансформации, технологии и вендоры в области MarTech, кейсы инновационных решений в области HR (внутренние коммуникации, оргдизайн, T&D, HRTech и т.п.) и др.
- Методология «уточнения» кейсов включает: запрос информации к авторам, интервью с релевантными экспертами, запрос коммерческих предложений по методологии Mystery Shopping, комментарию «Текарт» на основе имеющейся экспертизы (цифровая трансформация, MarTech и т.п.) и др.
- Отобранные кейсы получают аналитическую разметку (компания, отрасль, технологии, возможные области применения, оборудование, поставщики решений, экономическое обоснование и т. п.).
- Сотрудники клиента оперативно получают информацию, предлагают гипотезы и инновации по аналитической разметке кейсов, корректируют направление поиска, глубину пояснительной информации (вплоть до небольших исследований по конкретному кейсу, когда требуется дополнительная информация).

Система предиктивной аналитики качества в ПАО "ММК"



Исходная проблема, вытек, кейс

Проблема: необходимость автоматизации процесса контроля качества продукции с целью повышения эффективности и снижения затрат. Решение: внедрение системы предиктивной аналитики, позволяющей выявлять потенциальные дефекты на ранних стадиях производства.

Краткое описание кейса

Компания столкнулась с проблемой снижения качества продукции из-за человеческого фактора и неэффективного контроля. Внедрение системы предиктивной аналитики позволило автоматизировать процесс контроля и значительно снизить количество брака.

Результат

После внедрения системы предиктивной аналитики компания достигла следующих результатов: увеличение эффективности контроля качества на 20%, снижение количества брака на 15% и сокращение затрат на производство на 10%.

Ссылки на источники

1. Компания. 2. Технологии. 3. Оборудование. 4. Поставщики решений. 5. Экономическое обоснование.

Система контроля устоев колледжского оборудования (СКОУ) на основе ИТ-платформы iFOne.

Исходная проблема, вытек, кейс

Проблема: необходимость автоматизации процесса контроля устоев колледжского оборудования с целью повышения эффективности и снижения затрат. Решение: внедрение системы контроля устоев колледжского оборудования на основе ИТ-платформы iFOne.

Краткое описание кейса

Компания столкнулась с проблемой снижения эффективности контроля устоев колледжского оборудования из-за человеческого фактора и неэффективного контроля. Внедрение системы контроля устоев колледжского оборудования позволило автоматизировать процесс контроля и значительно снизить количество брака.

Результат

После внедрения системы контроля устоев колледжского оборудования компания достигла следующих результатов: увеличение эффективности контроля устоев колледжского оборудования на 20%, снижение количества брака на 15% и сокращение затрат на производство на 10%.

Ссылки на материалы по кейсу

1. Компания. 2. Технологии. 3. Оборудование. 4. Поставщики решений. 5. Экономическое обоснование.

Сервис «Есть идея» для мотивации сотрудников

ZEMDEN

Исходная проблема, вытек, кейс

Проблема: необходимость автоматизации процесса мотивации сотрудников с целью повышения эффективности и снижения затрат. Решение: внедрение сервиса «Есть идея» для мотивации сотрудников.

Краткое описание кейса

Компания столкнулась с проблемой снижения мотивации сотрудников из-за неэффективного процесса мотивации. Внедрение сервиса «Есть идея» позволило автоматизировать процесс мотивации и значительно повысить уровень мотивации сотрудников.

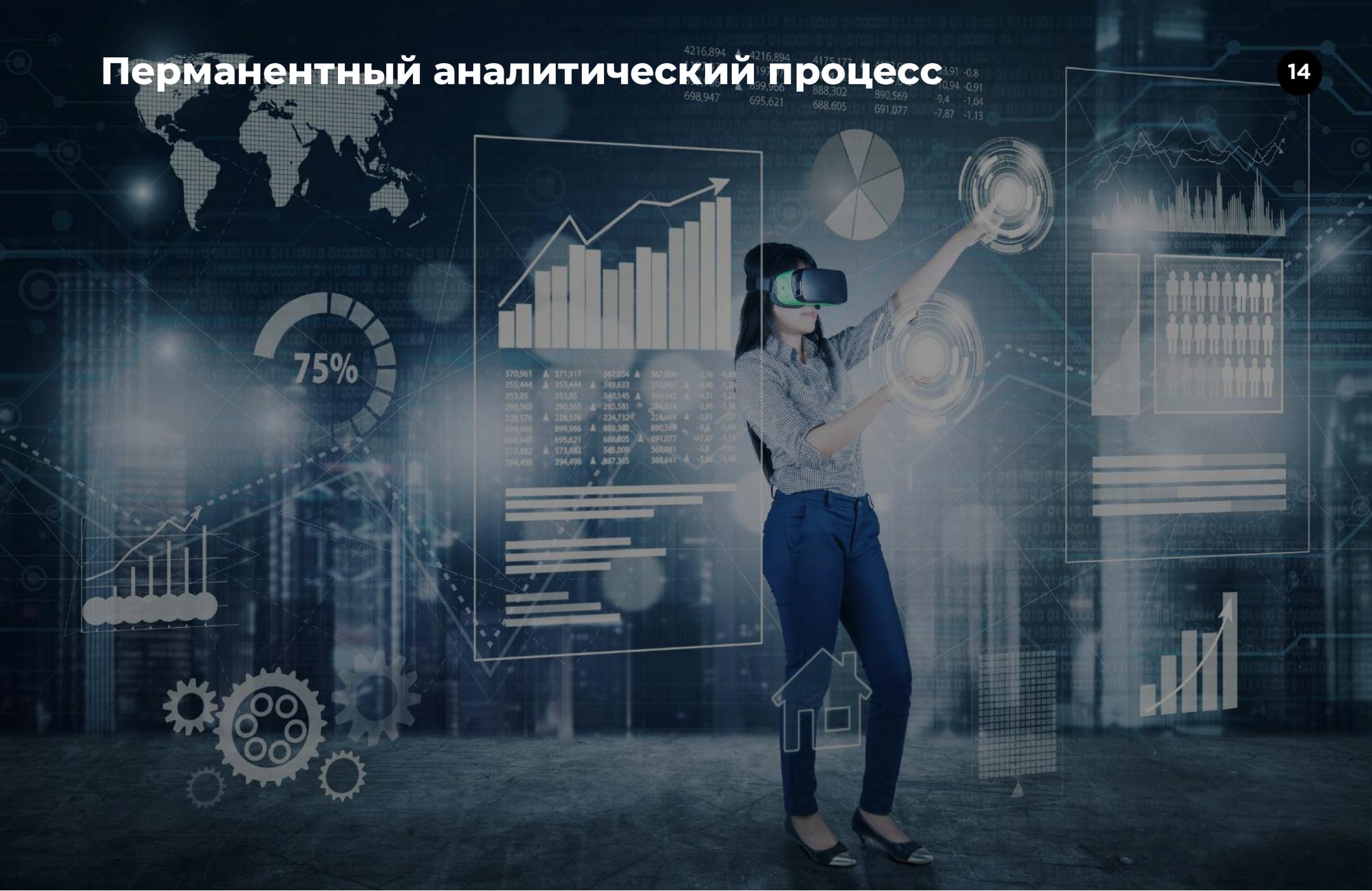
Результат

После внедрения сервиса «Есть идея» компания достигла следующих результатов: увеличение уровня мотивации сотрудников на 20%, повышение эффективности работы на 15% и сокращение затрат на производство на 10%.

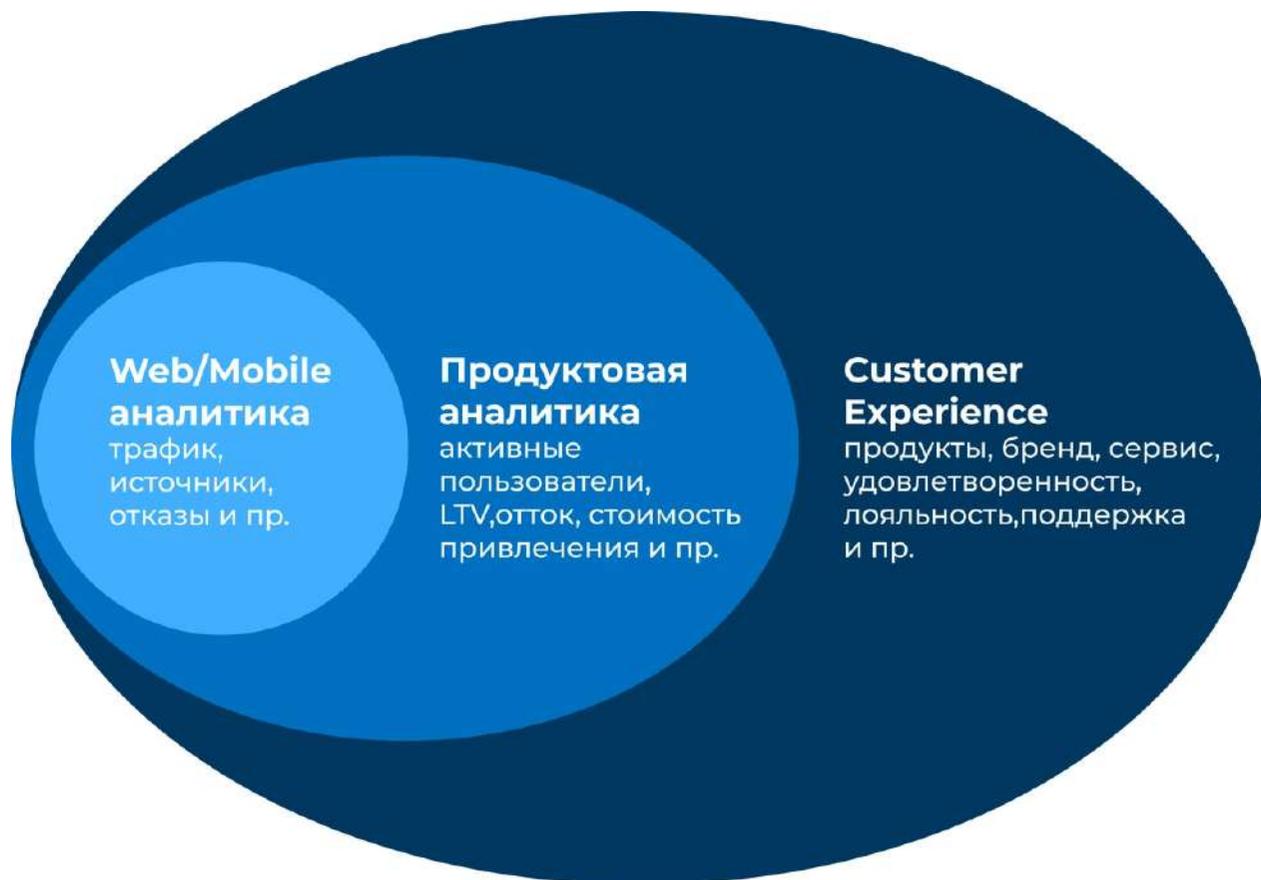
Ссылки на материалы по кейсу

1. Компания. 2. Технологии. 3. Оборудование. 4. Поставщики решений. 5. Экономическое обоснование.

# Перманентный аналитический процесс



## 4. Веб, продуктовая, CX аналитика



## 5. Бизнес-математика

### Эконометрическое моделирование и прогнозирование

- состояния отраслей / рыночных сегментов;
- рыночной конъюнктуры (спрос, цены и т. п.);
- потребительского поведения;
- финансового состояния компании;
- объемов продаж.

### Оптимизация

- производственных процессов (ассортимент, загрузка производственных мощностей, управление запасами, распределение персонала, очередность выполнения операций и т.п.);
- транспортных / логистических потоков;
- себестоимости продукции;
- каналов сбыта;
- маркетинговых активностей;
- систем массового обслуживания (количество филиалов в регионе, касс в супермаркете и т.п.).

### Планирование и производственные процессы

- стоимости и сроков реализации крупных строительных проектов;
- оптимального количества и мест размещения точек продаж, производственных площадок, специализированного оборудования и т.п.;
- задачи оптимальной упаковки в контейнеры, раскроя материала и их многочисленные варианты.

### Сравнительный анализ и выбор

- приоритетных рынков сбыта;
- локаций нового производства;
- направлений диверсификации бизнеса;
- подрядчиков / поставщиков.

### Предиктивная аналитика

- предсказание отказов оборудования;
- формирование графика обслуживания и ремонта производственных мощностей;
- прогнозирование спроса на продукцию / услуги;
- изучение клиентов / целевой аудитории и формирование «индивидуальных» предложений товаров / услуг;
- прогнозирование эффективности рекламы.

### Визуализация экономических данных

- применение современных методов для визуализации многомерных данных;
- интерпретация экономических процессов;
- использование средств 3D-графики для визуализации решений экономических задач.

# Примеры цифровых платформ маркетинговой аналитики

### Анализ потребления металлопроката в социальном, жилищном и коммерческом строительстве

**О проекте**  
ИТН, МЭЭЭ, ИТЭ

**«Тепловая карта»**  
Визуализация данных по регионам

**Аналитический отчет**  
ИИ, 3.11.2023, PDF, 29.016

**Потребление металлопроката**  
В разрезе проектных сегментов и в разрезе регионов, тыс. кв. м

**Объемы строительства**  
В разрезе проектных сегментов и технологий, тыс. кв. м

**Нормы расхода металлопроката**  
В разрезе технологий и проектных сегментов, кв. м

### Объемы строительства в разрезе сегментов и технологий

В разрезе сегментов строительства, тыс. кв. м

### Регионы: «тепловая карта»

### Компании

Компания	Сфера	Регион	Сегмент	Технология
ASTRON	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность

### Рыночные показатели

Показатель	Единица измерения	Тренд
Среднее значение показателя	кв. м	↑
Среднее значение показателя	кв. м	↓
Среднее значение показателя	кв. м	↔
Среднее значение показателя	кв. м	↑
Среднее значение показателя	кв. м	↓
Среднее значение показателя	кв. м	↔
Среднее значение показателя	кв. м	↑
Среднее значение показателя	кв. м	↓
Среднее значение показателя	кв. м	↔
Среднее значение показателя	кв. м	↑
Среднее значение показателя	кв. м	↓
Среднее значение показателя	кв. м	↔

### Данные

Показатель	Единица измерения	Тренд
Показатель 1	кв. м	↑
Показатель 2	кв. м	↓
Показатель 3	кв. м	↔
Показатель 4	кв. м	↑
Показатель 5	кв. м	↓
Показатель 6	кв. м	↔
Показатель 7	кв. м	↑
Показатель 8	кв. м	↓
Показатель 9	кв. м	↔
Показатель 10	кв. м	↑
Показатель 11	кв. м	↓
Показатель 12	кв. м	↔

### Анализ рынка отработанных смазочных материалов

ИИ, МЭЭЭ, ИТЭ

**Аналитический отчет**  
ИИ, 3.11.2023, PDF, 29.016

**Потенциальные партнеры**  
В разрезе регионов и технологий, тыс. кв. м

**Технологии**  
В разрезе технологий и проектных сегментов, кв. м

**Аналитический отчет**  
ИИ, 3.11.2023, PDF, 29.016

### Основные показатели рынка отработанных масел

Выработка на душу населения

Обработка, Импортировано, Экспорт, Цены

Рынок обрабатываемых и переработанных масел (2003-2023), тыс. тонн

### Поставщики технологий

Компания	Сфера	Регион	Сегмент	Технология
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность

### Потенциальные партнеры

Компания	Сфера	Регион	Сегмент	Технология
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность

### Цены

Показатель	Единица измерения	Тренд
Показатель 1	кв. м	↑
Показатель 2	кв. м	↓
Показатель 3	кв. м	↔
Показатель 4	кв. м	↑
Показатель 5	кв. м	↓
Показатель 6	кв. м	↔
Показатель 7	кв. м	↑
Показатель 8	кв. м	↓
Показатель 9	кв. м	↔
Показатель 10	кв. м	↑
Показатель 11	кв. м	↓
Показатель 12	кв. м	↔

### Рыночные данные

Показатель	Единица измерения	Тренд
Показатель 1	кв. м	↑
Показатель 2	кв. м	↓
Показатель 3	кв. м	↔
Показатель 4	кв. м	↑
Показатель 5	кв. м	↓
Показатель 6	кв. м	↔
Показатель 7	кв. м	↑
Показатель 8	кв. м	↓
Показатель 9	кв. м	↔
Показатель 10	кв. м	↑
Показатель 11	кв. м	↓
Показатель 12	кв. м	↔

### Эконометрическое моделирование и прогноз объема ж/д грузоперевозок в России

ИИ, МЭЭЭ, ИТЭ

**Аналитический отчет**  
ИИ, 3.11.2023, PDF, 29.016

**Потенциальные партнеры**  
В разрезе регионов и технологий, тыс. кв. м

**Технологии**  
В разрезе технологий и проектных сегментов, кв. м

**Аналитический отчет**  
ИИ, 3.11.2023, PDF, 29.016

### Объемы перевозок

Всего грузов, Основные грузы (базовый прогноз), Основные грузы (консервативный прогноз)

Объемы перевозок всех грузов (факт и прогноза), млн тонн

### Объемы перевозок

Всего грузов, Основные грузы (базовый прогноз), Основные грузы (консервативный прогноз)

Объемы перевозок основных грузов (факт и базовый прогноз), млн тонн

### Грузоперевозки

Компания	Сфера	Регион	Сегмент	Технология
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность
AVANT	Строительство	Москва	Жилищное	Промышленность

### Перечень факторов

Фактор	Единица измерения	Тренд
Фактор 1	кв. м	↑
Фактор 2	кв. м	↓
Фактор 3	кв. м	↔
Фактор 4	кв. м	↑
Фактор 5	кв. м	↓
Фактор 6	кв. м	↔
Фактор 7	кв. м	↑
Фактор 8	кв. м	↓
Фактор 9	кв. м	↔
Фактор 10	кв. м	↑
Фактор 11	кв. м	↓
Фактор 12	кв. м	↔

### Расчет объемов перевозок

Показатель	Единица измерения	Тренд
Показатель 1	кв. м	↑
Показатель 2	кв. м	↓
Показатель 3	кв. м	↔
Показатель 4	кв. м	↑
Показатель 5	кв. м	↓
Показатель 6	кв. м	↔
Показатель 7	кв. м	↑
Показатель 8	кв. м	↓
Показатель 9	кв. м	↔
Показатель 10	кв. м	↑
Показатель 11	кв. м	↓
Показатель 12	кв. м	↔

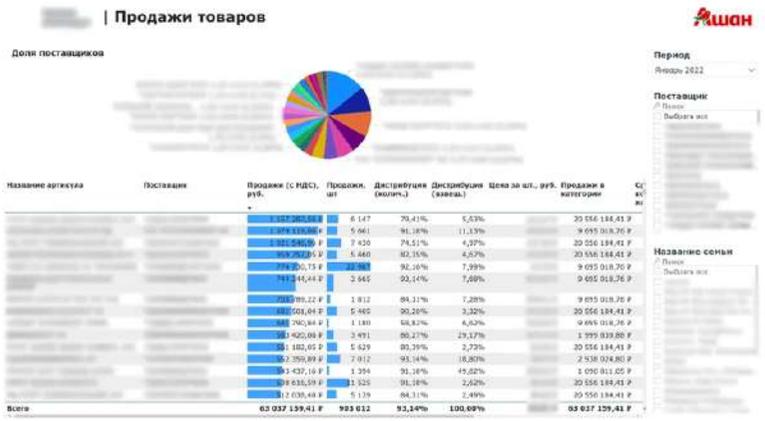
# 6. Цифровизация и аналитический дашборд

## Дашборды

Цель создания дашборда — представить в компактном виде, на одной странице, аналитические данные по развитию определенного аспекта бизнеса или компании в целом.

### ТОП 10 дашбордов для бизнеса

- Комплексный мониторинг маркетинга и продаж
- Сводки по платным источникам привлечения
- Отчеты по е-commerce
- Эффективность работы отдела продаж
- Сводный дашборд топ-руководителя
- Удовлетворенность клиентов (NPS)
- Дистрибуция товаров
- Данные по партнерам
- Геоаналитика
- Данные по персоналу



## 7. Рекомендации при проведении аналитики самостоятельно / аутсорсинге аналитики

### Определение задачи

- своевременность относительно предполагаемого решения;
- системный анализ проблемы/ цели/ гипотезы/ решений;
- определение предмета, системных связей и условий исследования;
- сбор требований и ожиданий стейкхолдеров;
- предпроектный консалтинг (в т.ч. платный);
- критическая позиция, независимость исследования.

### Формирование ТЗ

- индивидуальность - дизайн исследования строго под задачу (масштаб, детализация, источники, методики, мат. модели, комплексность);
- адекватность предполагаемым управленческим решениям ;
- баланс описания/ прогнозов и рекомендаций;
- фактурирование затрат (блоки исследования, затраты команд, внешние данные);
- определение форм данных и отчетности;
- по возможности - максимальная детализация в заданной глубине;
- по возможности - комплексный подход.

### Выбор партнера

- баланс отраслевого и общего опыта, методик работы, репутация / отзывы, цена / сроки;
- гибкий подход к конкурсу;
- сравнение предложений с учетом фактуры затрат;
- знакомство с проектной командой;
- очная / видео-встреча.

### Реализация

- совместная командная работа;
- гибкий, итерационный подход (agile);
- вовлечение всех заинтересованных лиц;
- протокол отклонений.

### Результаты, приемка

- различные формы (отчет, презентация, инфографика, структурированные данные, модели);
- цифровизация данных;
- получение всей рабочей и исходной информации;
- описание и параметры математических / эконометрических моделей;
- «круглый стол».

### Использование

- интеграция данных с другой аналитикой;
- «бесшовность» исследования, мониторинги;
- периодическая проверка моделей на адекватность;
- формирование и формализация оценки исследования в процессе использования.

**Анна Печенина**Директор  
по бизнес-аналитике[pechenina@techart.ru](mailto:pechenina@techart.ru)**Илья Никулин**

Генеральный директор

[nikulin@techart.ru](mailto:nikulin@techart.ru)**Релевантные услуги «Текарт»:**

- [Маркетинговые исследования, поиск новых ниш для бизнеса](#)
- [Экспертные интервью, СХ-анализ, адвокатура клиентов](#)
- Аутсорсинг-продакт менеджмента, продуктовой команды
- [Найм продакт-менеджера](#)
- [Цифровые и веб-базируемые решения](#)
- [Креатив и дизайн](#)
- [Управление инновациями](#)
- [Лаборатория инноваций](#)

**+7 495 790 75 91**[techart.ru](http://techart.ru)[info@techart.ru](mailto:info@techart.ru)Интегрированный маркетинг и PR  
[promo.techart.ru](http://promo.techart.ru)Аналитика и бизнес-планирование  
[research.techart.ru](http://research.techart.ru)Дизайн-бюро  
[design.techart.ru](http://design.techart.ru)IT-решения и веб-разработка  
[web.techart.ru](http://web.techart.ru)Фотоагентство  
[photo.techart.ru](http://photo.techart.ru)Работа в «Текарт»  
[hr.techart.ru](http://hr.techart.ru)Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса» [t.me/techart\\_ru](https://t.me/techart_ru)