

Techart

Маркетинговая
группа



Программа непрерывного образования «Текарт» edu.techart.ru

Сессия «Весна 2025»

30.05.2025

04

Современные вызовы для бизнеса: лидерство и оргразвитие, маркетинг, ИИ

Бизнес-аналитика: подходы, тренды, цифровизация

1999 — 2025

techart.ru

research.techart.ru

Регистрации: 90 (компаний – 78), в т.ч.:
- 26,7 % новых слушателей
- 50 топ-менеджеров
- 38 постоянных (4+) слушателей программы
- 11 с вопросами и обратной связью



Ключевые компетенции «Текарт»

Консалтинг

- стратегия и стратегирование
- диагностика, бизнес-девелопмент
- трансформация
- цифровизация
- маркетинг
- организационное развитие
- бизнес-математика



Бизнес-аналитика

Интегрированный
маркетинг

Дизайн

IT-решения
и веб-разработка

Оргразвитие

Создание
контента

25

лет на рынке бизнес-аналитики, маркетинга и digital

20 000

выполненных проектов

39 000+

клиентов и партнеров в экосистеме «Текарт»

4 место

рейтинга «Маркетинговый консалтинг» RAEX

160

сотрудников в штате

ТОП 100

в рейтинге работодателей Headhunter*

* среди компаний до 250 сотрудников



Программа непрерывного образования для руководителей по маркетингу

Основные треки программы:

Маркетинг (комплексное продвижение, SMM, SEO и т. д.), реклама

Martech, аналитика (технологии, данные, автоматизация, цифровые сервисы)

Дизайн, веб-разработка, контент, фото, видео

Маркетинговый анализ и стратегия

Менеджмент и кадры

2

года работы

7 000+

участников из 1 900 компаний

31

спикер

550

пользователей [платформы](#)

План

1. Виды аналитики
2. От исследования рынка к точечным аналитическим задачам
3. От дискретных задач к непрерывной аналитике
4. Гибкий сценарий исследования
5. Кейс-аналитика
6. CX-коммуникации
7. Бизнес-математика
 - 7.1. Рейтинги / рэнкинги
 - 7.2. Кластерный анализ
 - 7.3. Моделирование рынков
8. Цифровизация аналитики
 - 8.1. Компании, проекты
 - 8.2. Аналитические дашборды
 - 8.3. Модели, прогнозы
 - 8.4. Геоаналитика
9. Резюме

Виды аналитики

04

Делать или нет?

ИНТУИЦИЯ / "ЧУТЬЕ"



Что произошло?

ОПИСАТЕЛЬНАЯ
АНАЛИТИКА



Почему это
произошло?

ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ
АНАЛИТИКА



Что произойдет в
будущем?

ПРЕДСКАЗАТЕЛЬНАЯ
АНАЛИТИКА



Как лучше
действовать?

ПРЕДПИСЫВАЮЩАЯ
АНАЛИТИКА



От исследования рынка к точечным аналитическим задачам

Исследование рынка (1 раз в год)

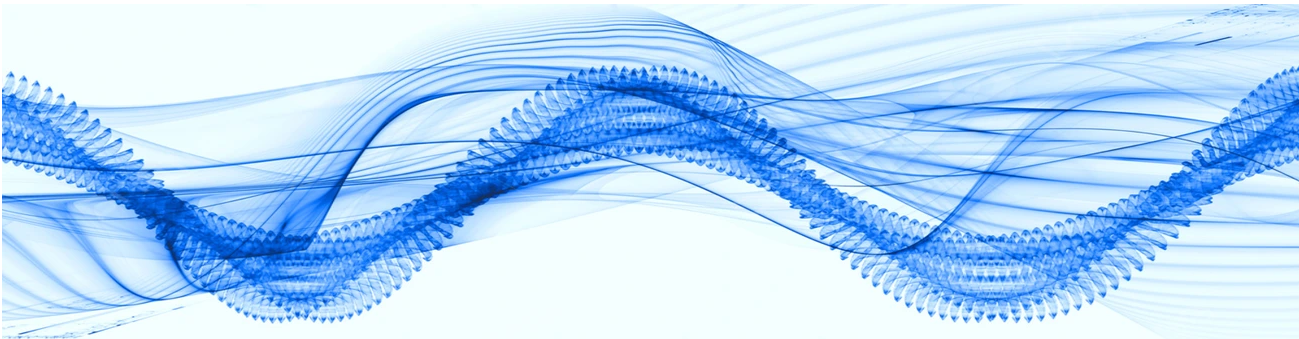
- Объем и динамика рынка
- Сегментация и структура рынка
- Баланс рынка
- Импорт / экспорт
- Конкуренты
- Цены
- Спрос
- Отрасли потребления
- Зарубежные рынки
- Тенденции рынка
- Драйверы и барьеры развития рынка
- Прогнозирование

Точечная аналитика (каждые 3-5 дней)

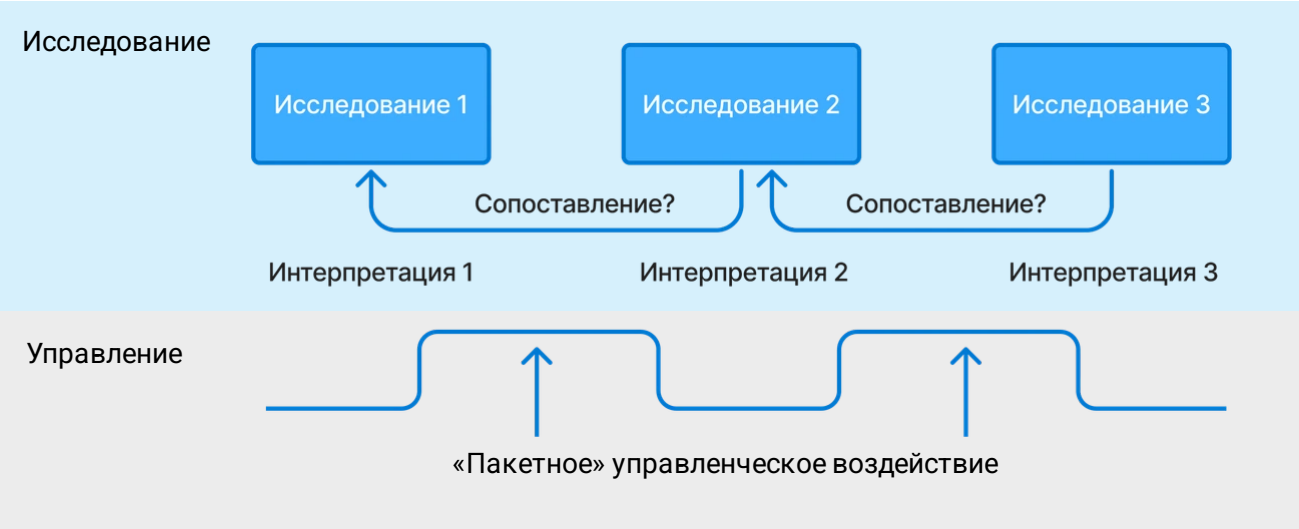
- Кто импортирует в Россию оборудование...
- Примерный объем рынка...
- Самые крупные инвестиционные проекты по производству...
- Самые крупные компании сегмента ... и инвест-проекты в регионе ...
- Сколько примерно может стоить оборудование ..., ввозит ли его кто-то сейчас официально
- Примерная оценка 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 ...
- CX-анализ, CJM
- 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.

От дискретных задач к непрерывной аналитике

Внешняя среда



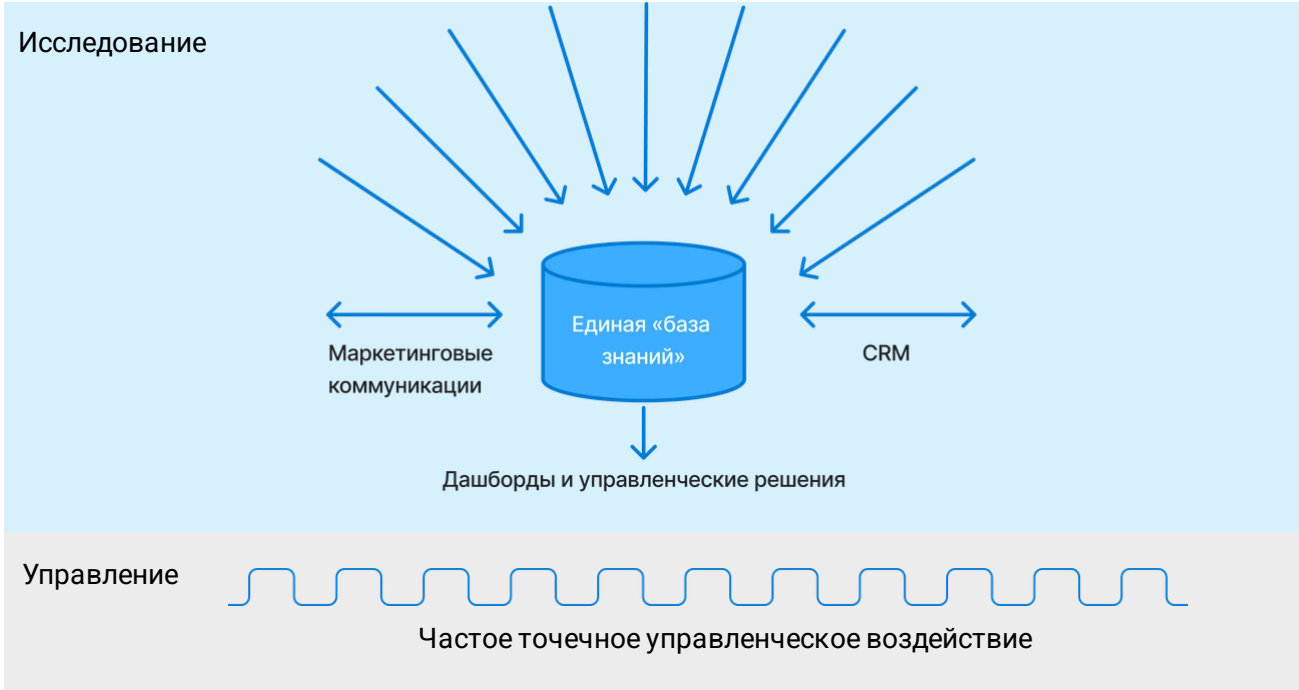
Дискретное исследование



Исследования 1-2-3 связаны очень слабо — с точностью до эквивалентности методики, модели интерпретации и состояния внешней среды

Управленческое воздействие может быть только «пакетным»

Непрерывное исследование



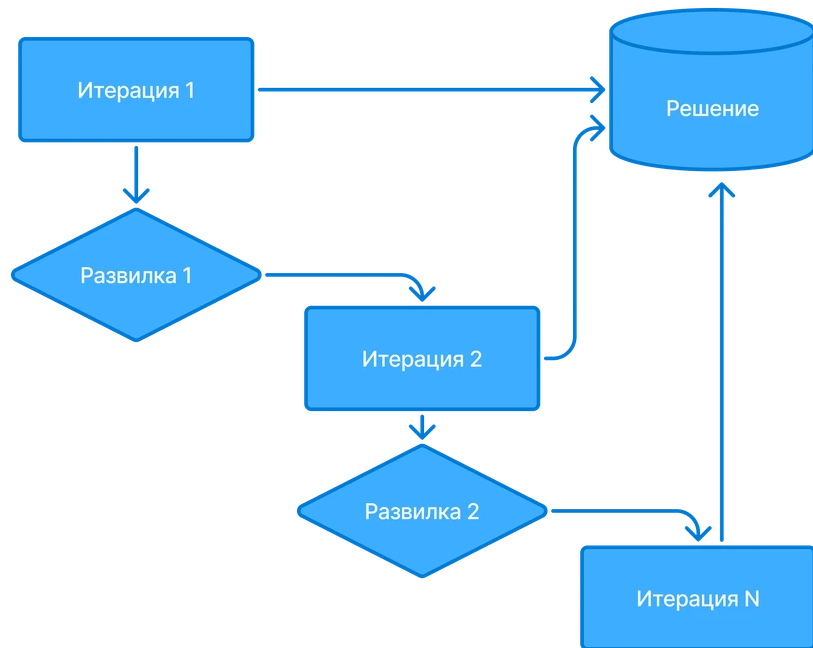
Фокус на динамике изменения факторов / показателей

Исследование не является самостоятельной бизнес-задачей, а становится одной из подзадач в контексте общего маркетинга с возможностью постоянно вносить корректировки в работу

Частые точечные управленческие воздействия по многим бизнес-процессам

От дискретных задач к непрерывной аналитике

07



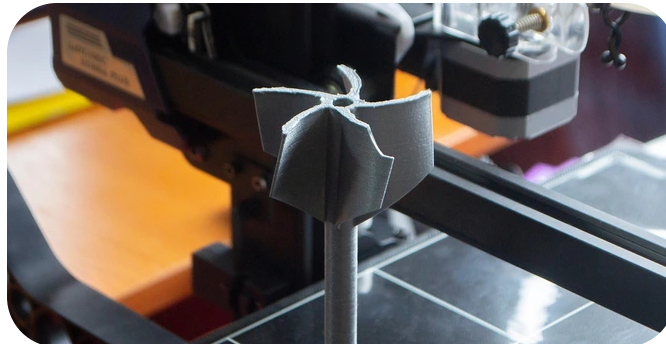
- Поэтапная организация аналитического проекта
- Адаптивное управление ходом исследования
- Оцифровка и прозрачность исходных данных и выводов
- Тесное взаимодействие аналитической компании с Заказчиком
- Высокий уровень консалтинга

Кейс-аналитика

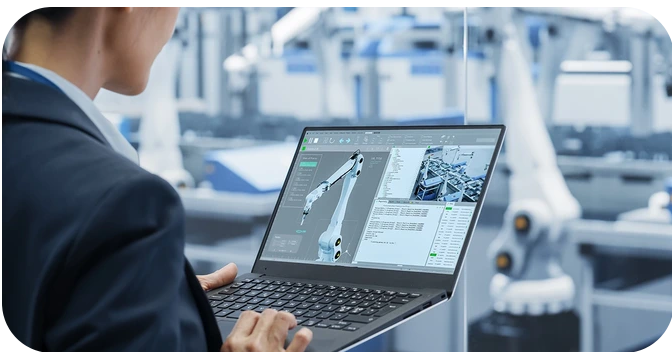
08



1. Оценка выхода на рынок



2. Анализ применимости технологий



3. Разработка нового продукта



4. Конкурентный анализ

СХ-исследования и гибридные коммуникации

09

Предпосылки:

1. «Поле решений» не всегда требует оценку рынка, а там, где она нужна, зачастую возникает проблема с источниками данных.
2. Для получения инсайтов по развитию бизнеса достаточно изучения не всего рынка (как правило, в географических границах), а ближайшего окружения (рыночной «окрестности»).

Форматы коммуникаций:

- **CX (Customer Experience)** — обобщенный опыт «взаимодействия» организации с продуктом / услугой на всех этапах процесса потребления (возникновение потребности, изучение предложения / выбор, покупка, использование, обновление / повторная покупка).
- **CSM (Customer Success Management)** — «адвокатура» с фокусом на выявление негатива (проблемные моменты, критика) для совершенствования отношений.
- **CustDev (Customer Development)** — углубленное изучение потребностей текущих / потенциальных потребителей перед созданием продукта до этапа масштабирования продаж / внедрения.

1. Рейтинги / рэнкинги

«*Рейтинг — числовой или порядковый показатель, характеризующий важность или значимость определенного объекта.*»

«*Рэнкинг — это список каких-либо объектов, который упорядочен по одному из выбранных ранжирующих показателей.*»

Для решения бизнес-задач обычно используются рэнкинги, основанные на нескольких показателях, «взвешенных» экспертным образом. Возможно включение в модель в т.ч. качественных параметров при условии их оцифровки.

2. Кластерный анализ

« Кластерный анализ — многомерная статистическая процедура, выполняющая сбор данных, содержащих информацию о выборке объектов, и затем упорядочивающая объекты в сравнительно однородные группы. »

В отличие от рэнкинга, кластерный анализ направлен на выявление групп объектов со схожими свойствами.

Наиболее частые решаемые задачи:

- сегментирование ЦА / клиентов / партнеров / конкурентов
- региональный анализ

Методы кластеризации:

- один параметр сравнения, определение количества кластеров «на глаз»,
- простая математика — определение количества кластеров как разности количества сегментируемых объектов и количества шагов, после которого происходит резкое изменение анализируемого параметра,
- сложная математика (метод k-средних и др.), обычно применяется в случаях, когда количество анализируемых параметров больше одного.



3. Моделирование рынков

«*Экономико-математическая модель — это описание экономического процесса или объекта на математическом языке, созданное в целях их исследования и управления ими, математическая запись решаемой экономической задачи.*»

Задачи моделирования:

- оценка влияния на рынок действий компании или конкурентов
- определение потенциальной емкости рынка
- прогнозирование

Основные этапы моделирования:

- декомпозиция анализируемого рынка на отдельные параметры
- установление зависимостей
- определение ключевых факторов / переменных, оказывающих наибольшее влияние на систему

Цифровизация аналитики

1. Компании, проекты

Поиск

Регион

Стадия реализации проекта

Сегмент строительства

Объем инвестиций ОЗ, млн руб.

Объем инвестиций ДО, млн руб.

Искать

Проекты

Всего записей: 100

2

3

4

5

>

название проекта	год начала реализации проекта	регион	стадия реализации проекта	объем инвестиций, млн руб. 1	участники проекта			
Строительство новых установок в Республике Татарстан	2025	Республика Татарстан	Проектирование	180 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Разделов и застройка территории в Санкт-Петербурге	2025	Санкт-Петербург	Проектирование	165 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Планы строительства ЦБК в Красноярском крае	2025	Красноярский край	Предпроектные работы	150 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Строительство комплекса каталитического крекинга в Пермском крае	2025	Пермский край	Проектирование	100 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Строительство завода фольги и алюминиевой ленты в Республике Хакасия	2025	Республика Хакасия	Проектирование	27 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Строительство завода по переработке масличных культур в Кемеровской области	2025	Кемеровская область	Предпроектные работы	21 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Модернизация порта в Сахалинской области	2025	Сахалинская область	Проектирование	20 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Модернизация завода по производству опилок в Мордовии	2025	Республика Мордовия	Проектирование	20 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Строительство офисного квартала в Москве	2025	Москва	Проектирование	20 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Строительство логистического комплекса в городе Москве	2025	Москва	Проектирование	15 000	Ссылка	🔍	🔗	✕
Строительство химического завода в Республике Башкортостан	2025	Республика	Проектирование	14 700	Ссылка	🔍	🔗	✕

Проект

Роль в проекте

Компания

Искать

Сбросить

Участники проектов

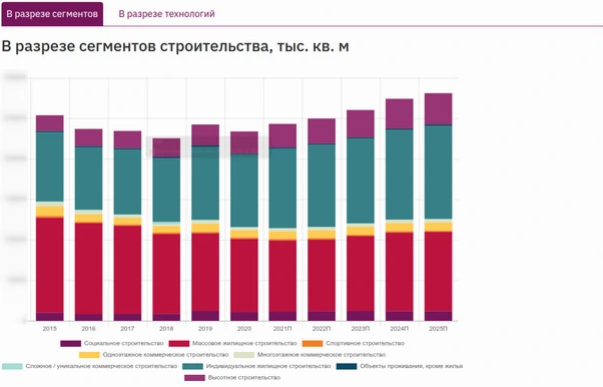
Всего записей: 3

проект	роль в проекте	компания	контакты
Строительство новых установок в Республике Татарстан	Инвестор / заказчик	Никитинскийнефтехим, ПАО	Никитинскийнефтехим, ПАО Адрес: Республика Татарстан, г. Казань, ул. ... Телефон: +7 (843) ... Электронная почта: ...@nikitinskiy.ru
Строительство новых установок в Республике Татарстан	Проектировщик	Новые ресурсы, ООО	Новые ресурсы, ООО Адрес: Республика Татарстан, г. Казань, ул. ... Телефон: +7 (843) ... Электронная почта: ...@novyyeressursy.ru
Строительство новых установок в Республике Татарстан	Генпроектировщик	Фарус-Синтез, ООО	Фарус-Синтез, ООО Адрес: Республика Татарстан, г. Казань, ул. ... Телефон: +7 (843) ... Электронная почта: ...@farus-sintez.ru

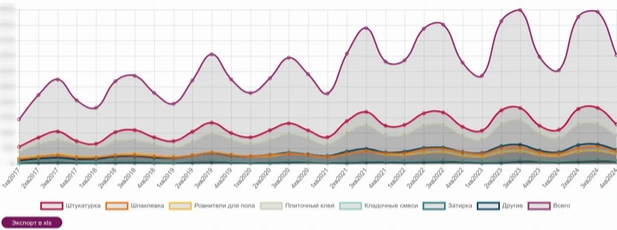
Цифровизация аналитики

2. Аналитические дашборды

Объемы строительства в разрезе сегментов и технологий



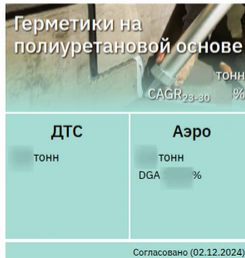
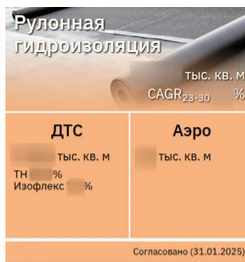
Продажи ССС (квартал), тыс. тонн



2024 год, тыс. тонн

ПРОДУКТ	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЕГО
Затирка					
Кладочные смеси					
Плиточный клей					
Ремонтные материалы					
Штукатурка					
Другие					

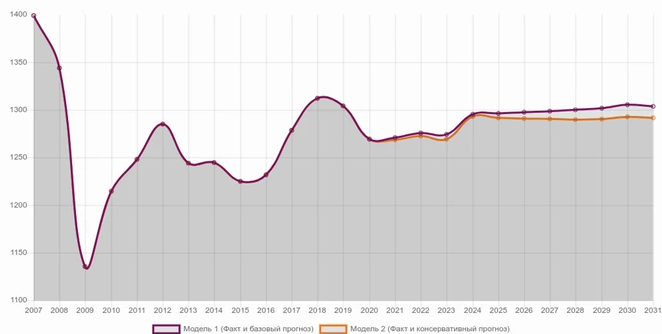
Основные показатели рынка отработанных масел



3. Модели, прогнозы

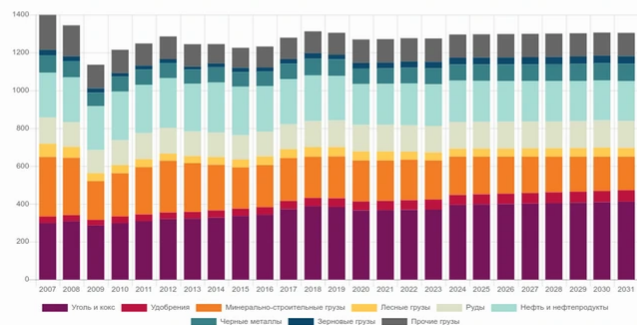
Все грузы Основные грузы (базовый прогноз) Основные грузы (консервативный прогноз)

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



Все грузы Основные грузы (базовый прогноз) Основные грузы (консервативный прогноз)

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



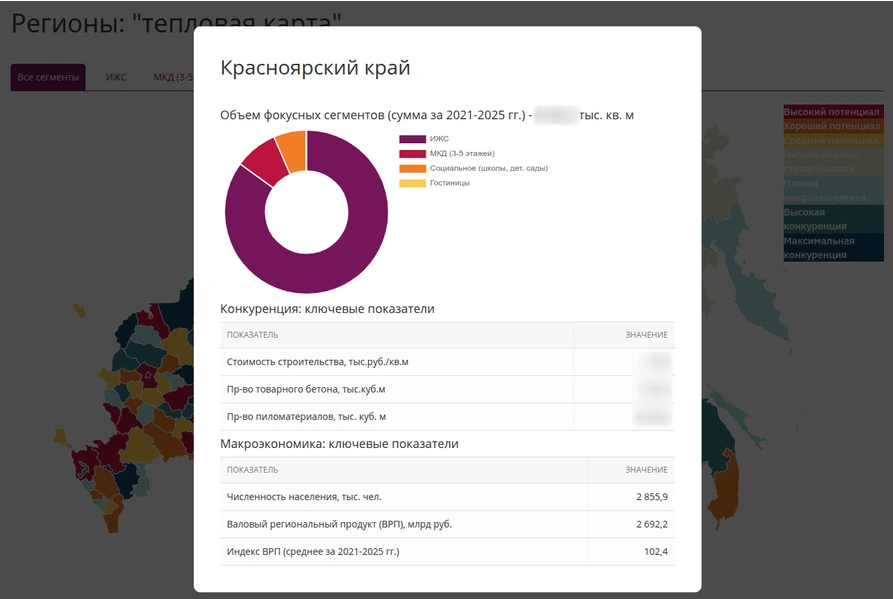
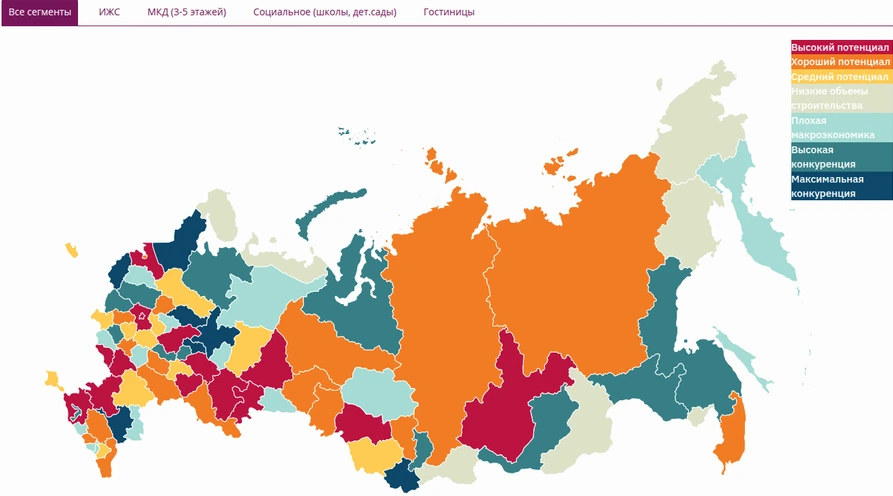
Расчет объемов перевозок

Пересчитать Экспорт

[illegible]

Геоаналитика

Регионы: "тепловая карта"



1. Исследования / аналитика — часть каждодневных бизнес-процессов, в т.ч. постоянных отношений с партнерами. Непрерывность аналитики дает преимущество в виде возможности более частых и более точечных управленческих воздействий по многим бизнес-процессам.
2. Применение гибких сценариев исследования (agile-подход) позволяет адаптивно управлять ходом проекта, оптимизируя использование ресурсов для получения наиболее эффективного результата.
3. Трендовые подходы в аналитике:
 - кейс-анализ — исследования рынков и конкурентов на основании анализа чужого опыта («пробы и ошибки»),
 - CX-коммуникации — получение инсайтов «из первых рук»,
 - бизнес-математика — часть управленческой культуры и Data-Driven подхода в принятии решений (DDDM).
4. Оцифровка аналитических данных — первый шаг к построению единой аналитической системы, что является необходимым условием реализации подхода непрерывной аналитики.

Персональное консультационное мероприятие по теме этого вебинара

Особенности:

- ✓ Будем разбирать именно ваши кейсы
- ✓ Ответим на любые вопросы
- ✓ Подсветим специфику ниши
- ✓ Максимально адаптируем контент под потребности компании
- ✓ Дадим конкретные рекомендации и инструкции
- ✓ Подготовим пошаговое руководство для решения проблемы

Программа может быть реализована в различных вариантах:

- вебинар;
- семинар / лекция;
- мастер-класс;
- стратсессия;
- круглый стол, мозговой штурм;
- диагностическая / консультационная сессия;
- деловая игра.

Форматы:

онлайн, оффлайн, гибрид.

Длительность:

от 1 часа до 2 дней.

При необходимости мы можем собрать комбинацию из нескольких удобных вам вариантов обучения.

Интересуюсь



Стратегия, аналитика, контент, разработка, продвижение



Анна Бровкина

Директор по бизнес-аналитике

brovkina@techart.ru

Релевантные услуги «Текарт»:

- Системный анализ бизнеса, маркетинга
- [Разработка стратегии развития, стратегирование](#)
- Трансформационный консалтинг
- [Анализ маневренности бизнеса \(Business agility\)](#)
- [Консалтинг в области цифровой трансформации](#)

+7 495 790 75 91

Маркетинговая группа «Текарт»
techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR
promo.techart.ru

IT-решения и веб-разработка
web.techart.ru

Дизайн-бюро
design.techart.ru

Креативное агентство
creative.techart.ru

Фотоагентство
photo.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование
research.techart.ru

Работа в «Текарт»
hr.techart.ru

Образовательная программа
edu.techart.ru



[TechartPulse](#)

Рабочий пульс: проекты,
кейсы, публикации



[Techart_ru](#)

Системное развитие
бизнеса



[Edu_Techart](#)

Непрерывное образование
для директоров по маркетингу