

26.06.2025

Кейсы проведения маркетинговых исследований:

Источники информации, методы верификации данных, интерпретация результатов

techart.ru

research.techart.ru

Регистраций: 64 (компаний – 52), в т.ч.:

- 29.7 % новых слушателей
- 28 топ-менеджеров
- 30 постоянных (4+) слушателей программы
- 10 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](#)

1. Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации
 - 1.1. Официальная статистика
 - 1.2. Таможенные данные
 - 1.3. Тендеры / закупки
2. Сопоставительный анализ
 - 2.1. Использование показателей релевантных рынков
 - 2.2. Использование финансовых показателей
 - 2.3. Использование данных по инвестициям
3. Подходы к интерпретации результатов исследований
 - 3.1. Модели
 - 3.2. Рэнкинги
 - 3.3. Тепловые карты
 - 3.4. Дашборды

Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации

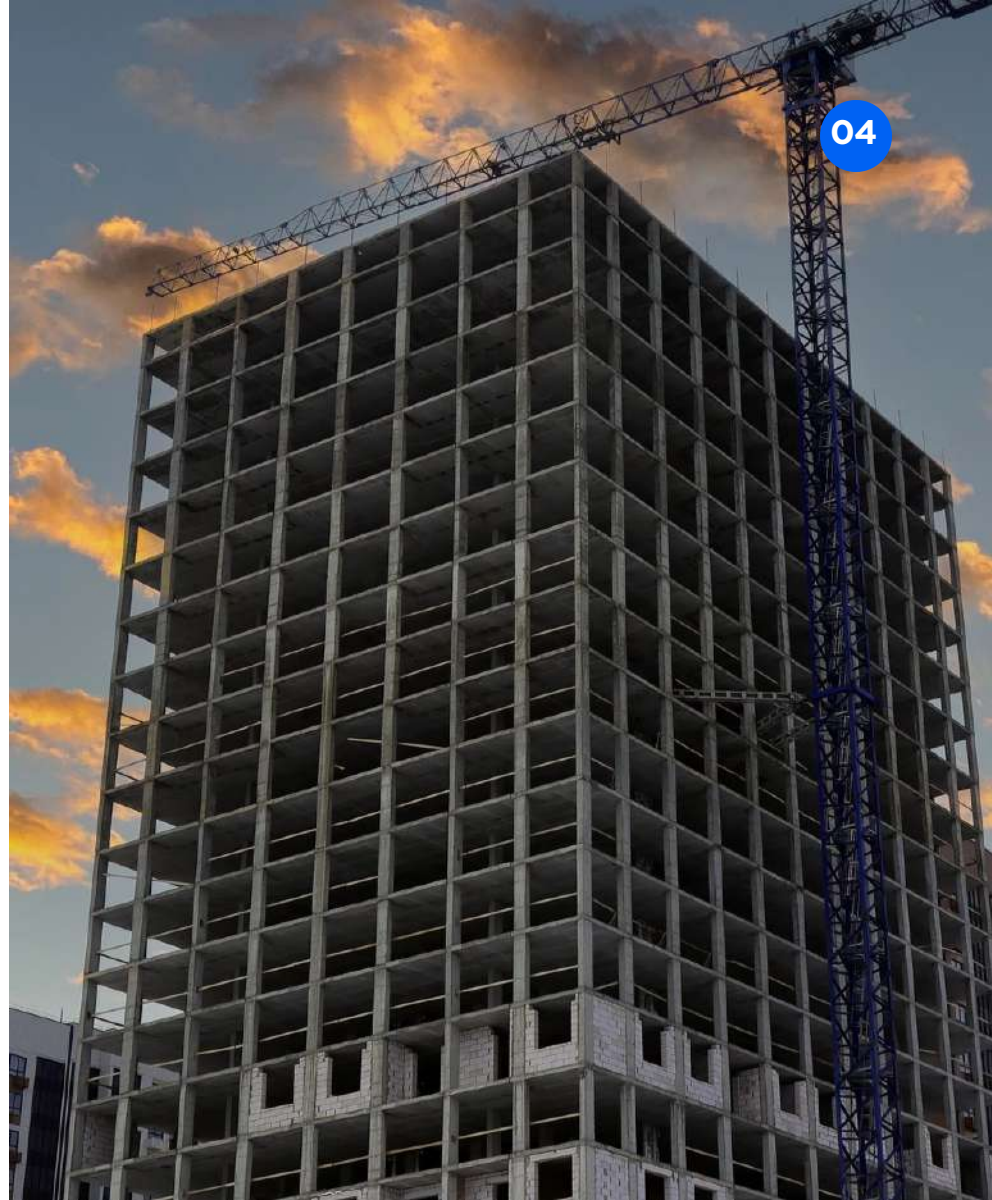
1. Официальная статистика

Кейс 1 — Объемы строительства

Объемы жилищного строительства = Площадь только жилых помещений (не включает нежилые помещения, места общего пользования и т.п.).

Для расчета материалов используется корректировка (~20-30%).

Объемы ИЖС с 2019 г. включают объекты «дачной амнистии» (в 2021 г. их объем доходил до 10 млн кв. м).

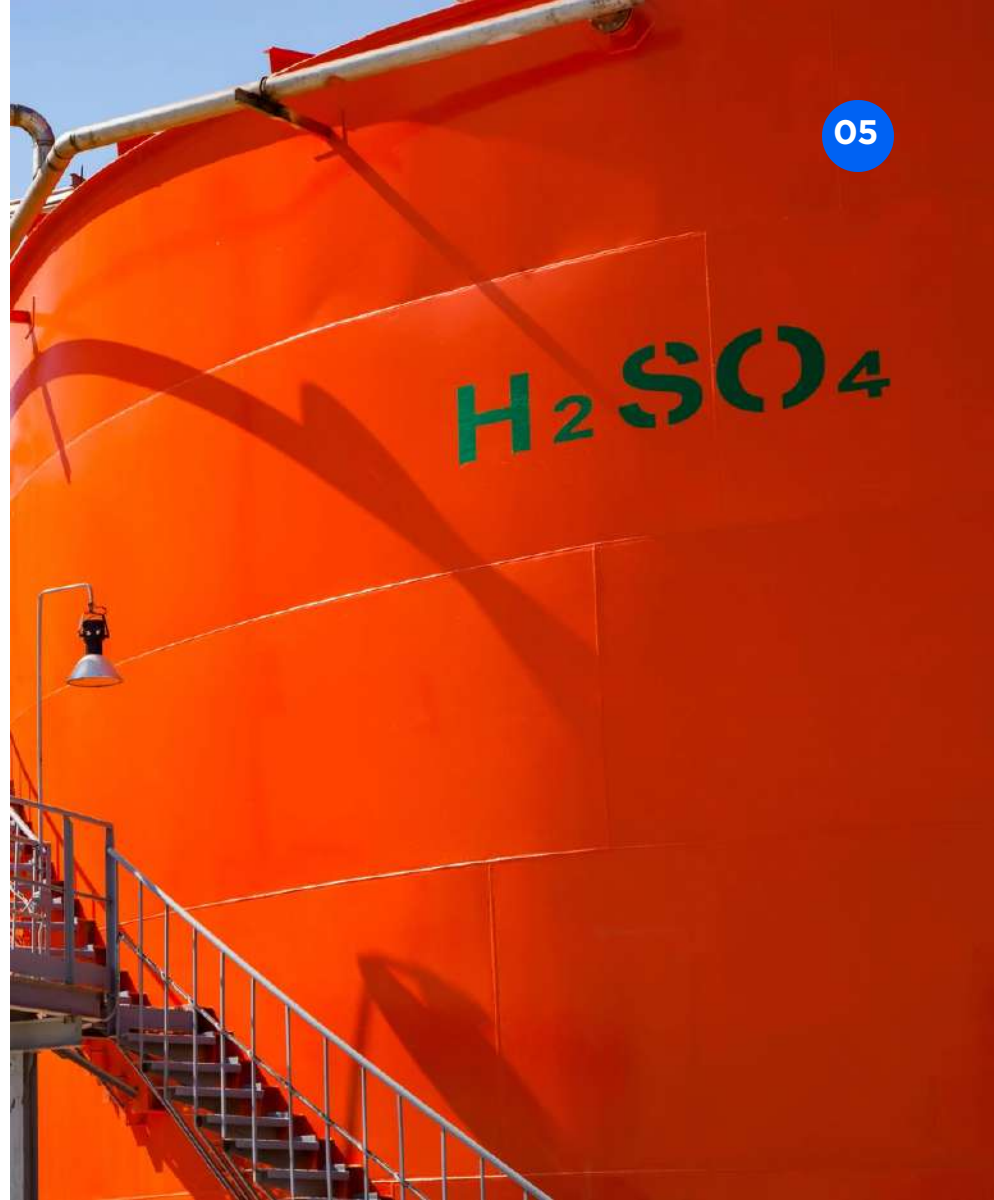


Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации

Кейс 2 — Рынок серной кислоты

Декларируемый объем производства серной кислоты включает в т.ч. объемы, потребляемые для собственного производства минеральных удобрений.

Для расчета объемов рынка исходным показателем является отгрузка (т. е. объемы, отгружаемые с производства сторонним потребителям).



Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации

Кейс 3 — Цены на сульфат аммония

В статистике доступна только общая категория «Сульфат аммония».

Для анализа цен по видам (кристаллический, гранулированный) использовалась статистика по федеральным округам, где располагаются производители соответствующей продукции.



Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации

Кейс 4 — Производство сухих строительных смесей

При оценке производства ССС по производителям в качестве дополнительного источника информации используется региональная статистика производства.

Открытые данные по объемам производства доступны не по всем регионам (там, где 1 или 2 производителя, данные не приводятся), но их можно купить.



Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации

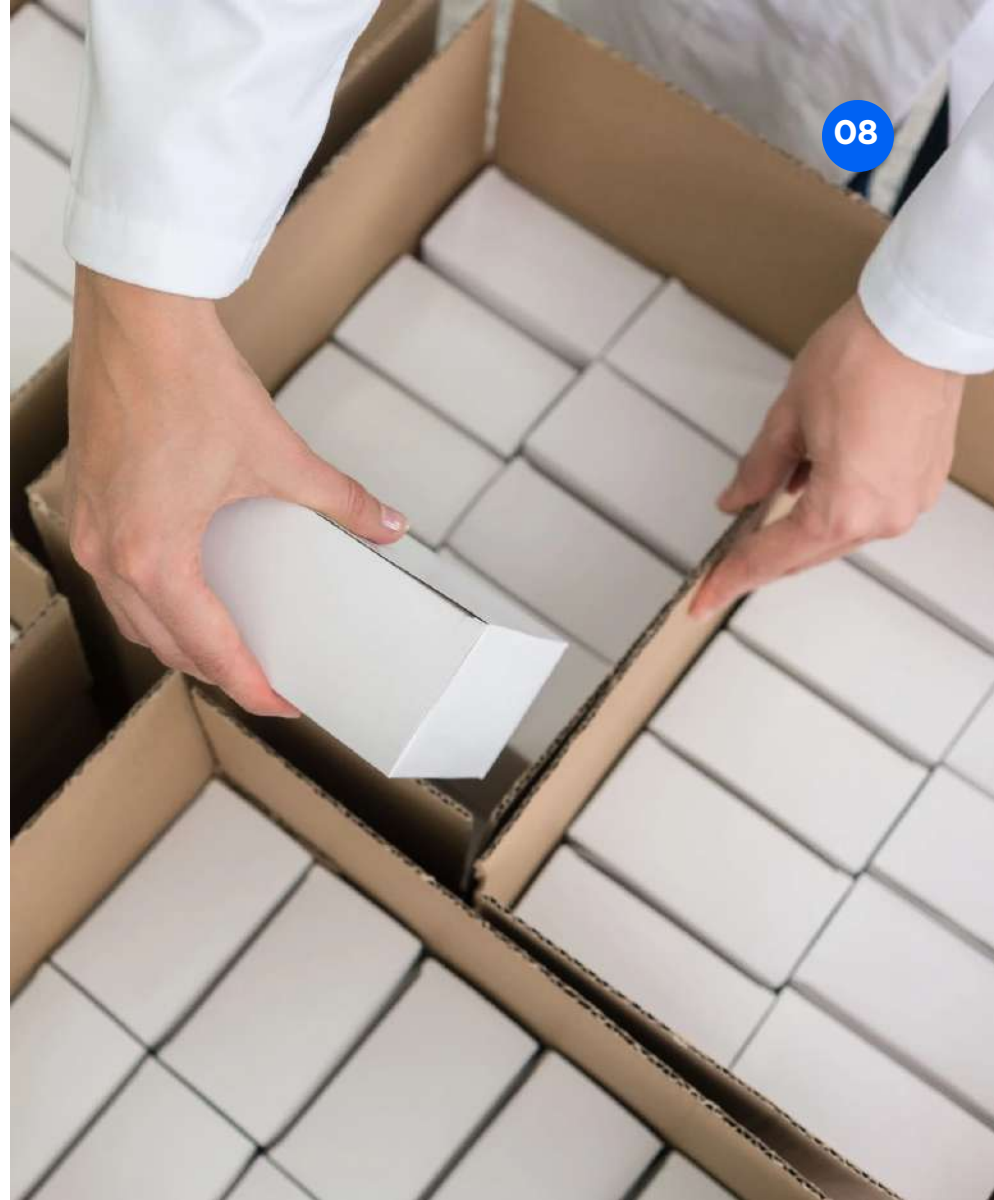
2. Таможенные данные

Кейс 1 — Определение кода ТН ВЭД для мелованного картона

Результаты первичной оценки — 19 релевантных кодов ТН ВЭД.

По результатам дополнительной проверки их количество сократилось до 6, причем на эти коды пришлось 98% поставок.

Также примерно в 3 раза сократилась стоимость покупки данных.

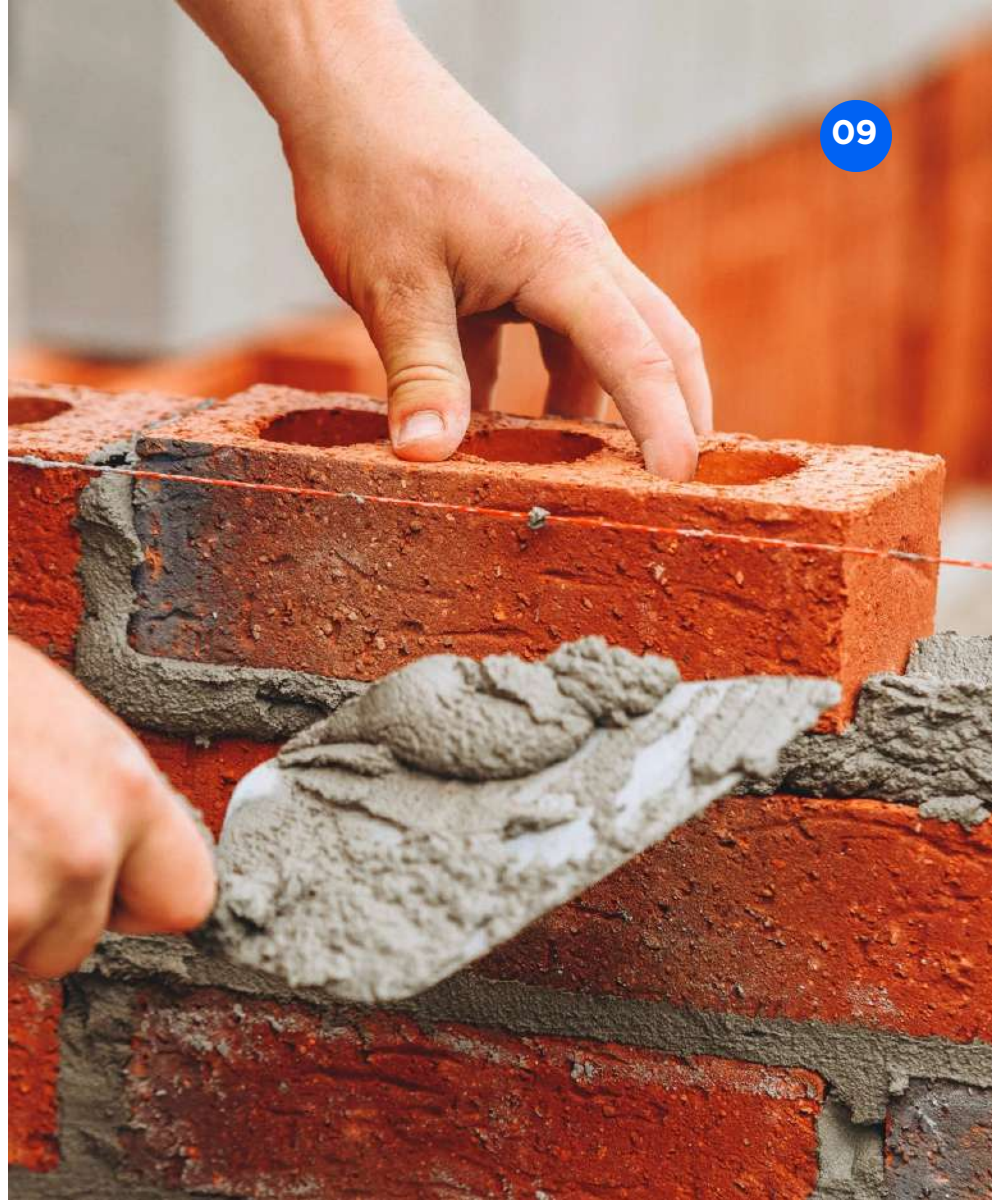


Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации

Кейс 2 — Импорт кирпича

Декларирование объемов импорта кирпича осуществляется в том числе в дополнительных единицах измерения — штуках, однако показатели указываются некорректно (чаще всего завышенные, иногда в сотни тысяч раз) или отсутствуют.

Требуется проверка по описанию или весу.

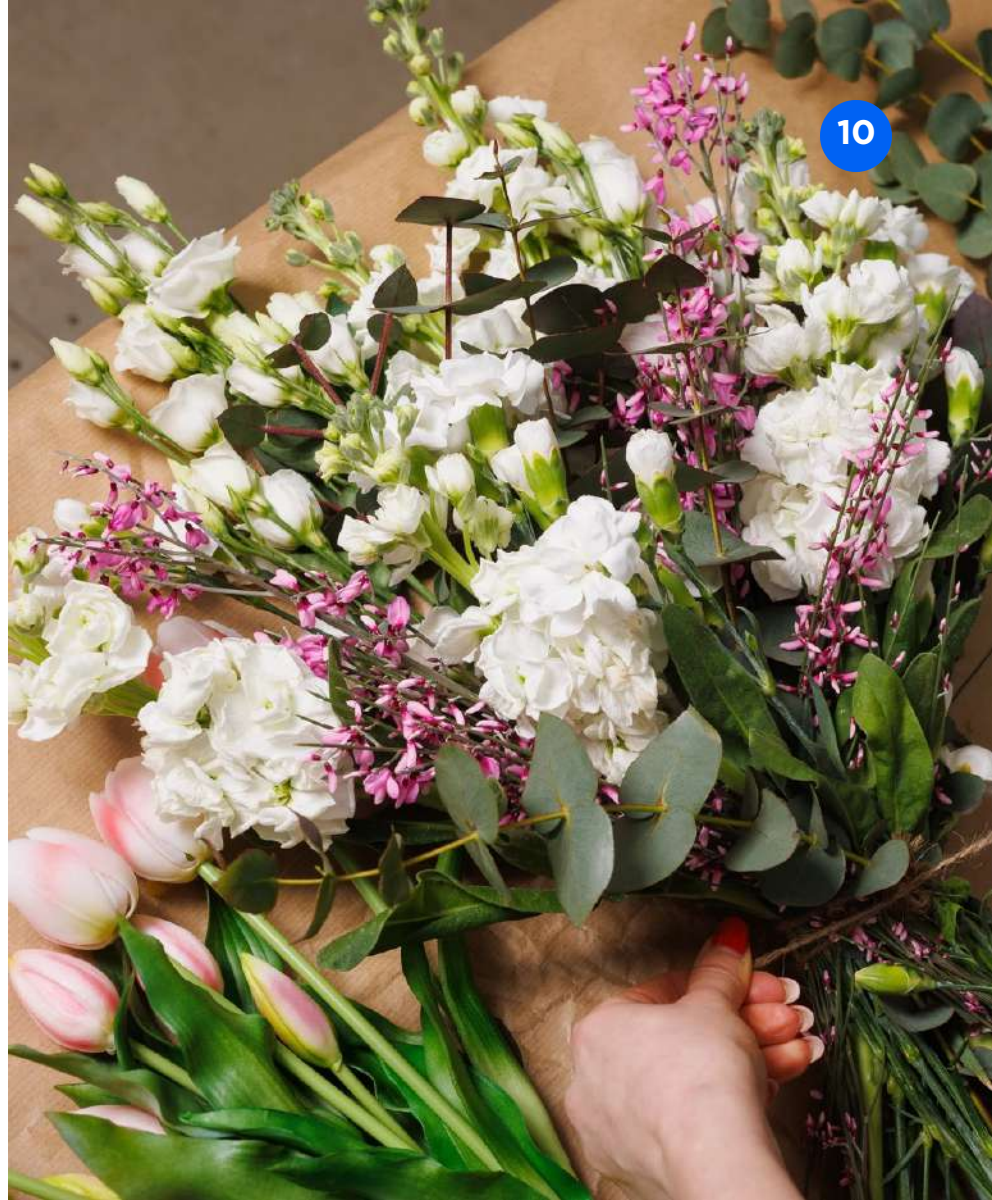


Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации

Кейс 3 — Импорт цветов

Анализ импорта по конкретному виду цветов осложняется комплексностью поставок (в одной поставке везется 10-30 разных видов).

Для отбора нужных позиций использовалась расширенная таможенная статистика (с оборотными листами) и авторская автоматизированная методика разбора массива.



Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации

3. Тендеры / закупки

Кейс 1 — Закупки противоопухолевых препаратов

Год проведения закупки может не соответствовать году поставки препаратов (договора с поставками на следующий год заключаются в ноябре-декабре предыдущего года, встречаются закупки с договором на несколько лет).

Возможны закупки без указания количества закупаемых препаратов, где победитель определяется по **наименьшей стоимости за единицу** (в этом случае требуется проверка информации об исполнении договора).

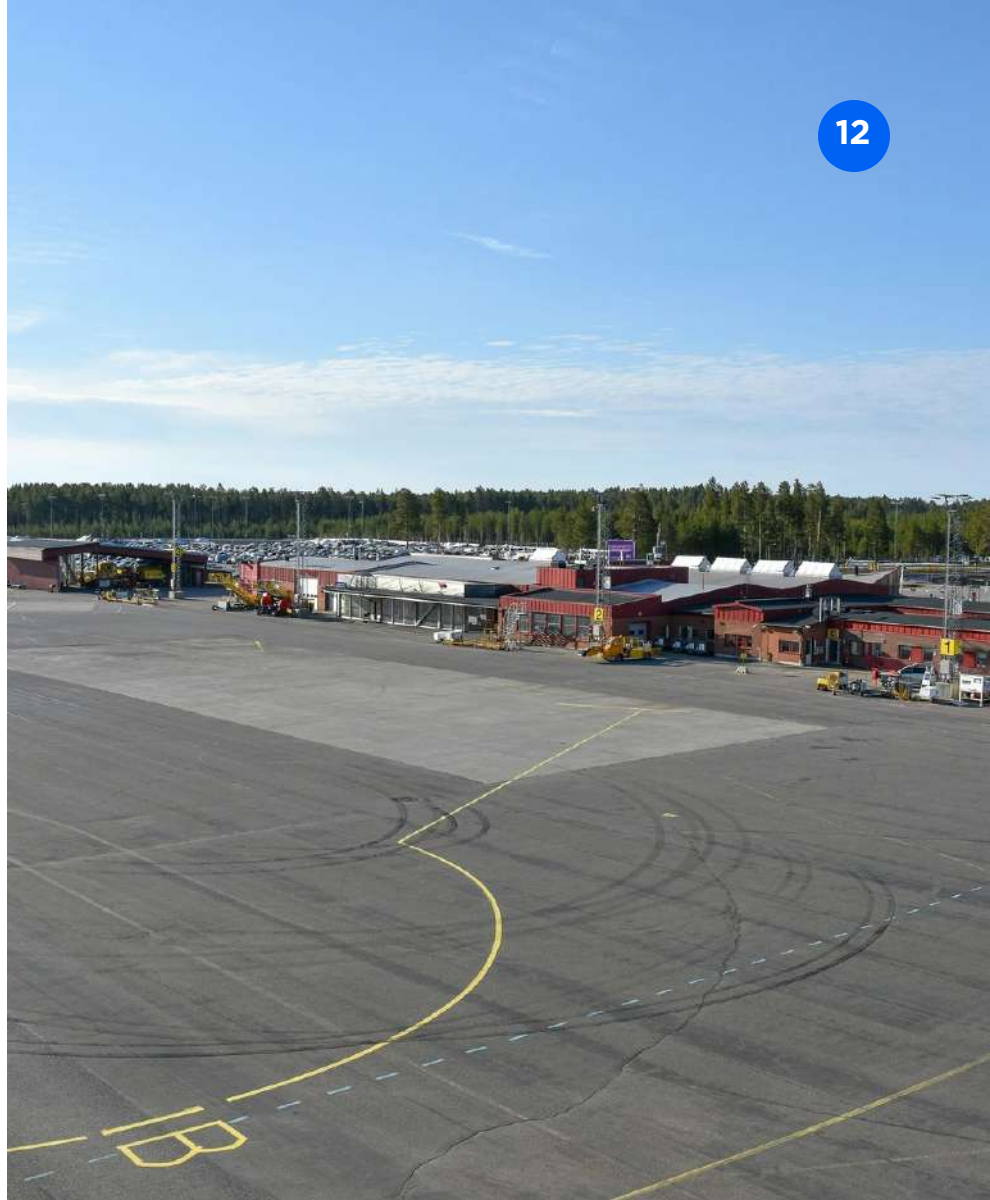


Работа с исходными данными: возможные ошибки, рекомендации

Кейс 2 — Закупки материалов для строительства / ремонта аэродромов

Большой объем материалов приобретается через Планы закупок, без публикации соответствующих тендеров, соответственно, при стандартном анализе этот объем можно не увидеть.

Планы закупок доступны также на zakupki.gov.ru



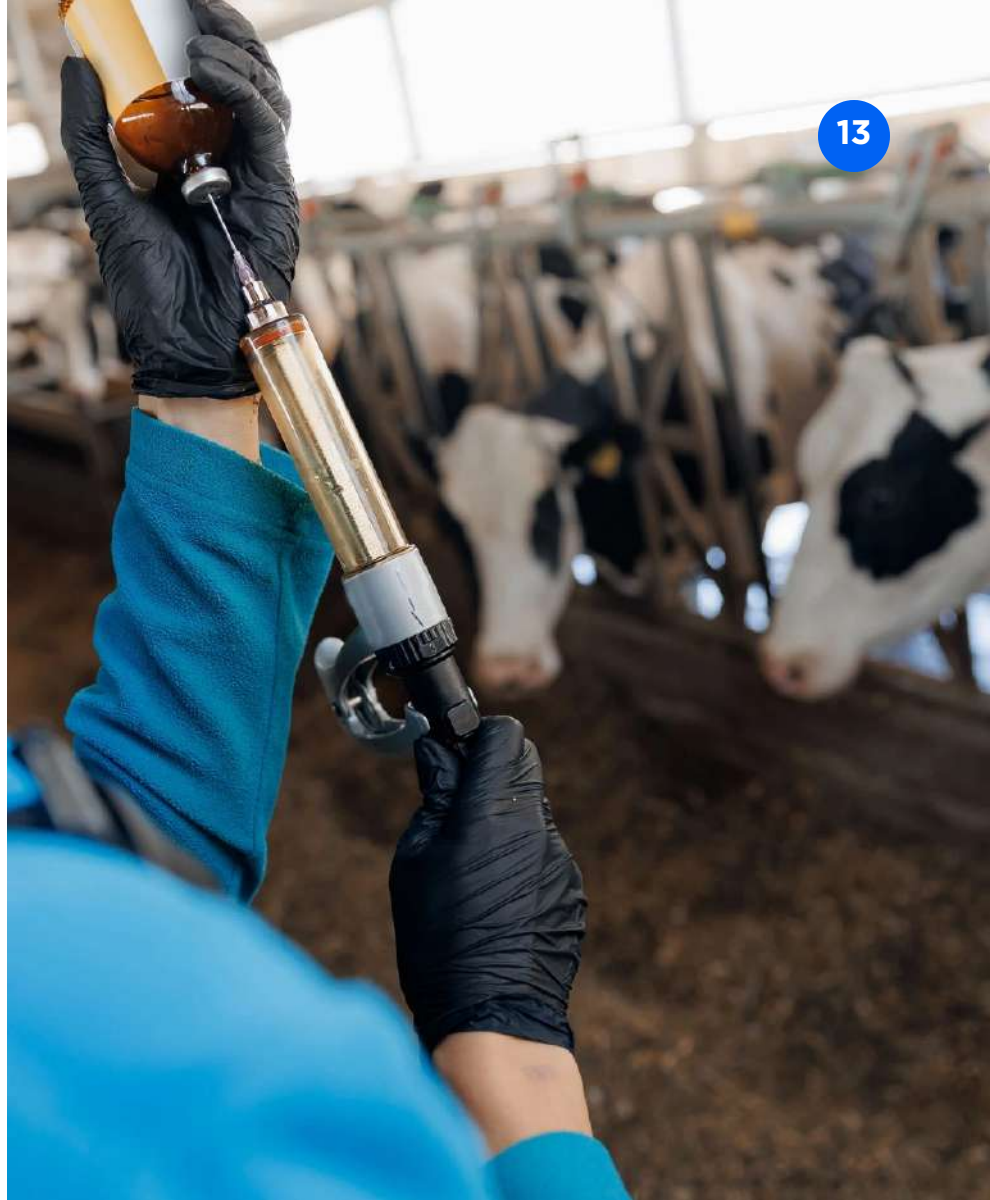
Методы и примеры верификации оценок рынка

1. Сопоставительный анализ

Кейс — Анализ рынка ветеринарных вакцин в Казахстане

Объем рынка в Казахстане рассчитан на основании данных закупок и таможенных данных.

Верификация проводилась путем сопоставления с объемом рынка в РФ и учетом размеров поголовья с/х животных.



Методы и примеры верификации оценок рынка

2. Использование показателей релевантных рынков

Кейс — Анализ рынка опалубки

Расчет объемов рынка производился на основании данных по объемам и технологиям строительства, с учетом применимости и характеристик опалубки, а также показателей ее оборачиваемости.

Для верификации были использованы данные объемов рынка фанеры (основной элемент опалубки).

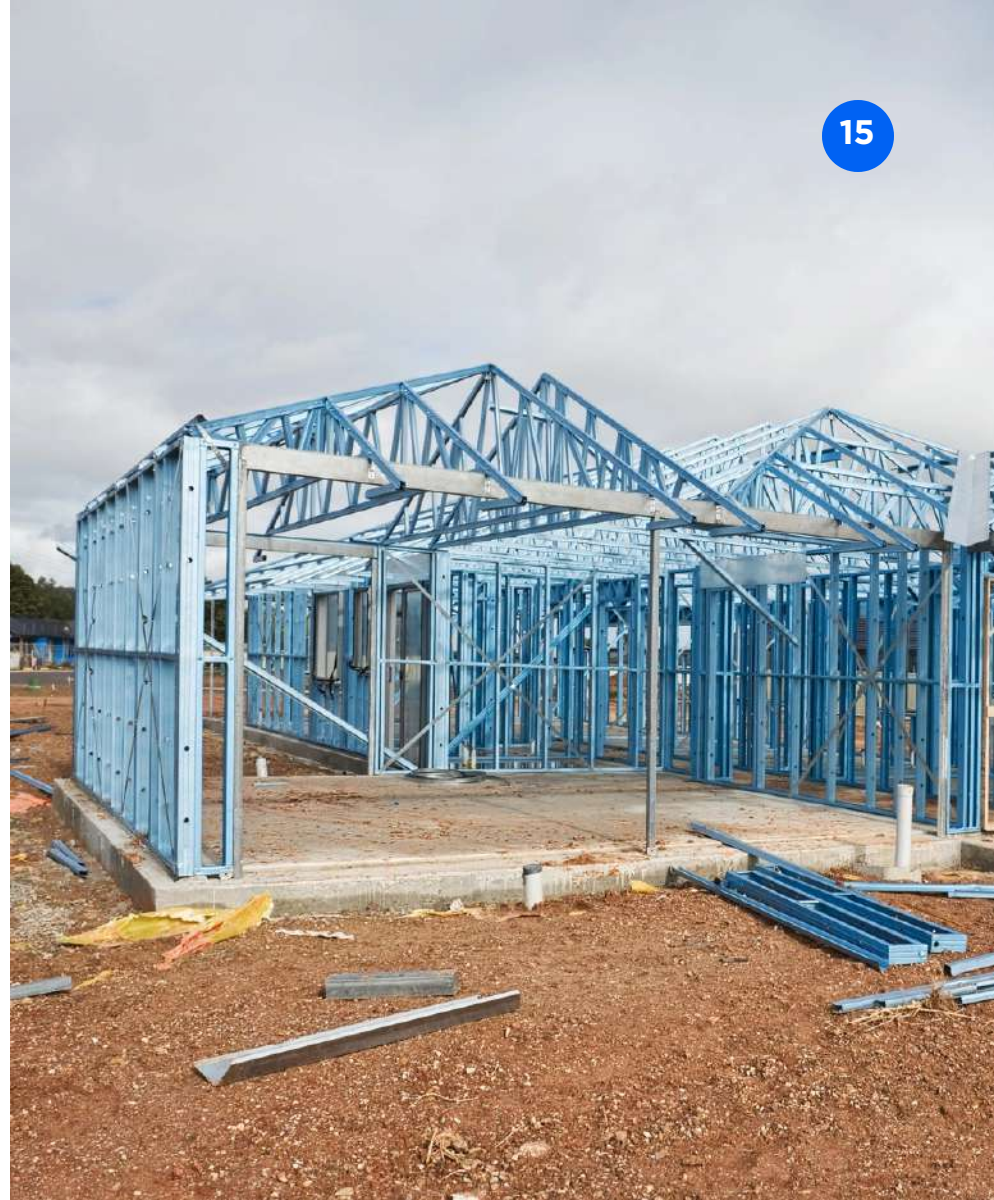


Методы и примеры верификации оценок рынка

3. Использование финансовых показателей

Кейс — Анализ рынка ЛСТК

Для верификации объемов производства («сверху») и динамики рынка ЛСТК в натуральном выражении можно воспользоваться анализом финансовых показателей (выручки) производителей (с корректировкой на рост / падение цен).



Методы и примеры верификации оценок рынка

4. Использование данных по инвестициям

Кейс — Анализ рынка чистых помещений

Рынок оценивается в деньгах, а среди отраслей-потребителей — фармацевтика, электроника и др. «узкие» сегменты, поэтому статистика строительства не подходит.

Для верификации динамики рынка можно использовать отраслевые показатели инвестиций в основной капитал.



Подходы к интерпретации результатов исследований

17

1. Модели

Кейс — Модель оценки лояльности b2b-партнера

Компании-потребители: Редактирование [Вернуться к списку](#)

Общие сведения | Модель лояльности | **Компания** | Поставщики

Общая характеристика

Условия работы

Общая оценка: 1

Факторы условий работы

- ☐ Не всегда получают требуемые объемы
- ☐ Непрозрачность условий в отношении различных групп потребителей и внутри групп
- ☐ Отсутствие индивидуальных условий при понимании, что такая возможность существует
- ☐ Наличие индивидуальных условий
- ☐ Планирование и периодичность заявок
- ☐ Неудобна предоплата
- ☐ Отсутствие конкуренции и альтернативы
- ☐ Недостаточно хорошие условия работы для увеличения объемов закупок
- ☐ Наличие запаса и систем хранения
- ☐ Односторонняя смена условий
- ☐ Система продаж лучше, чем у конкурентов
- ☐ Работа с несколькими поставщиками из-за масштаба бизнеса
- ☐ Не устраивает качество продукта
- ☐ Качество превосходит продукцию конкурентов

Сервис

Общая оценка: 1

Факторы сервиса

- ☐ Отсутствие оперативности в целом
- ☐ Отсутствие координации между подразделениями
- ☐ Недостаточная автоматизация и цифровизация
- ☐ По совокупности факторов удобнее работать с трейдерами
- ☐ Профессиональная работа менеджеров
- ☐ Смена менеджеров
- ☐ Плохая работа менеджеров
- ☐ Важность общения с менеджером
- ☐ Требуется оптимизация документооборота

Цены

Общая оценка: 1

Факторы цены

- ☐ Непонятная структура ценообразования у и на рынке в целом
- ☐ Не конкурентная цена у
- ☐ Конкурентная цена у
- ☐ Отсутствие гибкой ценовой политики

Отгрузка

Общая оценка: 1

Факторы отгрузки

- ☐ Очереди при отгрузке
- ☐ Не оплаж. прощ. процессы, недостаточная технич. оснащенность приводящие к проблемам

Подходы к интерпретации результатов исследований

2. Рэнкинги

Кейс — Анализ перспективных направлений на рынке продуктов переработки с/х культур

Система оценок продуктов		+ Добавить	
КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ		БАЛЛЫ	
1. Уникальность		2	🔍 ✕
1.1.	незаменимый / труднозаменяемый	10	🔍 ✕
1.2.	заменяемый продуктами того же класса	5	🔍 ✕
1.3.	ряд заменителей по функциональному признаку	0	🔍 ✕
2. Технология		10	🔍 ✕
2.1.	продукт производится непосредственно из зерна	10	🔍 ✕
2.2.	в производстве используется пшеница/горох или продукты, полученные непосредственно из них	0	🔍 ✕
3. Отличия в продукте из разного сырья		5	🔍 ✕
3.1.	да	10	🔍 ✕
3.2.	нет	0	🔍 ✕
4. Объем производства		1	🔍 ✕

Система оценок продуктов (17 параметров)

Рэнкинги продуктов

Общий ранжирг

По типам продуктов

По зрелости рынка

Лидерная продукция / ингредиенты



Рынок лидерной продукции и компонентов характеризуется большим числом потребителей разного уровня: от промышленных гигантов до частных потребителей. Это может облегчить выход на рынок с новым продуктом за счет вариативности позиционирования продукта и сбытовой и маркетинговой стратегии.

продукт	культура	краткое резюме	основные сферы потребления	баллы
Модифицированный крахмал	Пшеница			990
Глюкозно-фруктозный сироп (ГФС-42, ГФС-55)	Пшеница			680
Глюкоза	Пшеница			840
Клейковина	Пшеница			850

Итоговый рэнкинг

Подходы к интерпретации результатов исследований

3. Тепловые карты

Кейс — Оценка потенциала развития стального строительства

Регионы: ключевые показатели

Все сегменты

МКД

Социальное

ИЖС

Общедост.

Высотное

Другие сегменты

Высокий потенциал

РЕГИОН	ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ПО СЕГМЕНТАМ	ОБЪЕМЫ ПОС. ВОЗВЕД. ПОС. ТЫС. КВ.М	ОБЪЕМ СТР. УЗЛОВ. ТЫС. КВ.М	СТ. СТОИМОСТЬ СТ-ВА, ТЫС. РУБ.	ПР-ВО ТОН. МЕТОНА	ЦЕНА НА КВ. ТЫС. РУБ.	КОЭФ. ТИП. ПРОЕКТА	ОБЪЕМ ВРБ. МРПД	ИНДЕКС РИТ (ПРОГНОЗ)	ОБОРОТ РЕЗ. ПОТОКОВ, МРПД	ИНДЕКС РИТ (ПРОГНОЗ)
...	4 196,4	115,4	191,2	48,5	199,2	15,7	1	1 220,3	100,5	294,9	100,9
...	18 721,7	189,5	148,8	49,3	399,6	23,8	9	2 692,2	102,8	562,9	100,3
...	9 644,2	59,4	119,9	96,3	185,9	21,7	9	1 346,7	109,6	434,7	104,5
...	7 954,6	229,9	154,9	41,6	406,6	19,9	8	1 543,7	109,9	992,9	109,0
...	4 299,9	185,8	138,3	43,6	338,6	15,2	9	1 116,4	100,8	494,3	102,2
...	9 829,5	369,5	81,8	34,9	312,1	19,8	9	579,8	109,0	368,3	108,8
...	7 238,4	670	95,7	23,2	113,5	12,8	6	1 197,2	100,8	386,4	104,9
...	9 989,9	189,0	117,7	33,4	328,9	19,7	9	889,0	109,2	332,9	105,5
...	11 015,6	236,8	167,3	43,1	295,3	26,1	9	1 220,3	109,0	413,2	109,0
...	4 339,5	283,2	52,6	46,8	426,9	26,8	8	904,8	109,2	255,9	100,7
...	8 149,6	126,3	93,1	45,3	379,3	22,8	0	8 942,1	109,8	339,9	109,9

Низкий потенциал

Факторы оценки (11 параметров)

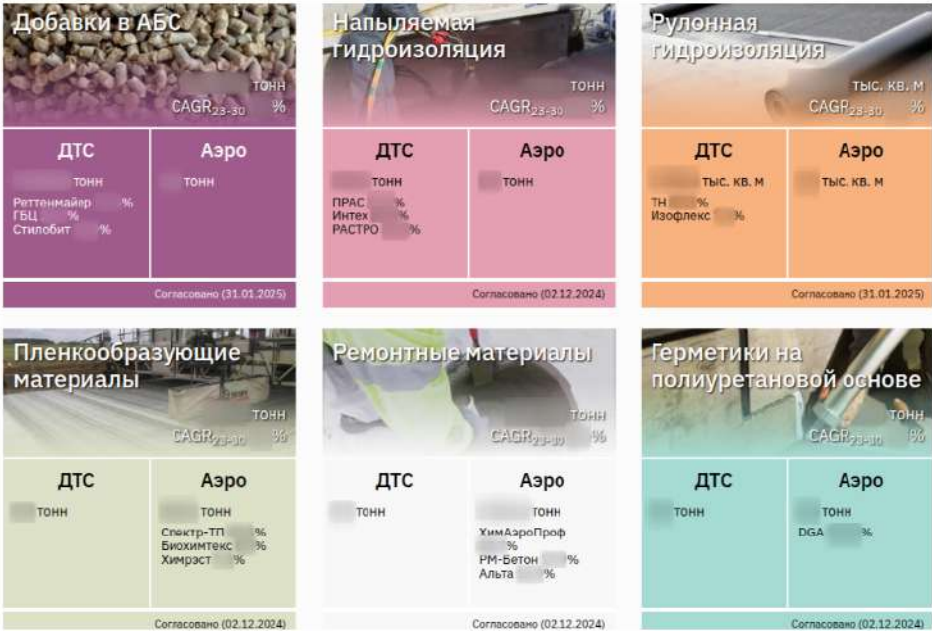


Тепловая карта

Подходы к интерпретации результатов исследований

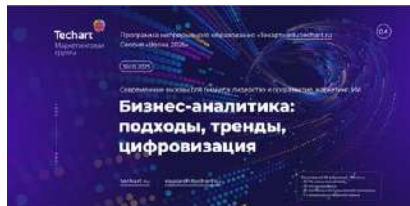
4. Дашборды

Кейс — Анализ ландшафта рынка битумопроизводных материалов



Наши материалы по теме

21



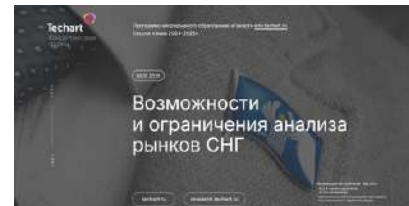
30.05.2025

[Бизнес-аналитика: подходы, тренды, цифровизация](#)



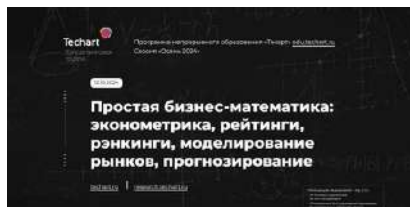
13.03.2025

[Кабинетные исследования: обзор доступных источников информации](#)



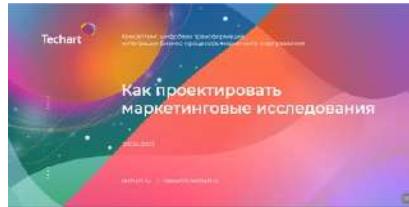
30.01.2025

[Возможности и ограничения анализа рынков СНГ](#)



10.10.2024

[Простая бизнес-математика: эконометрика, рейтинги, рэнкинги, моделирование рынков, прогнозирование](#)



20.04.2023

[Как проектировать маркетинговые исследования](#)



16.03.2023

[Цифровизация данных маркетинговой 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



Анастасия Кондрашина

Руководитель проектов,
ведущий аналитик

research@techart.ru

Релевантные услуги «Текарт»:

- Исследования рынков
- Конкурентный и ценовой анализ
- Отраслевой мониторинг
- Оценка востребованности нового продукта или услуги
- Оценка потенциала рынка
- Анализ возможностей развития бизнеса

+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