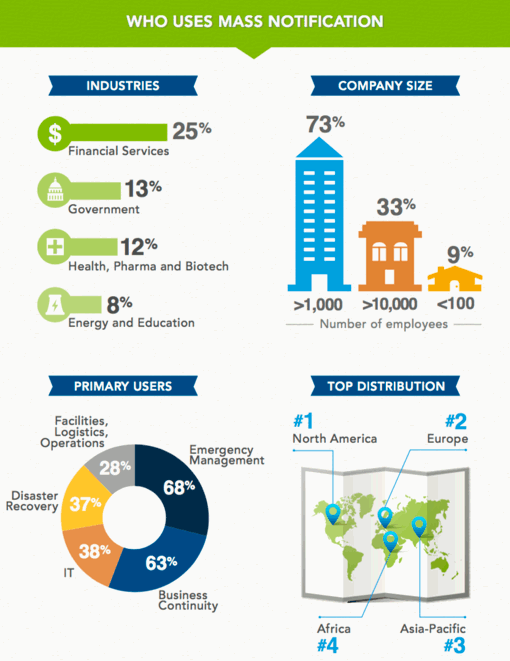
**Многоканальная система автоматического оповещения абонентов «Рупор» - план по продвижению продукта на зарубежный рынок.**

Представленные данные были получены с зарубежных сайтов «Markets and Markets» и «Future Market Insights» – одни из крупнейших консалтинговых фирм в США и Великобритании.

**Объем международного рынка систем автоматического оповещения (САО):**

4.16 мрд. $; ожидаемый объем рынка к 2021 = 9.69 мрд. $; (среднегодовой прирост 18.4%)

**Сегментация САО по сферам применения:**



**По сферам применения** доминирующий спрос приходится на **4** основных сегмента:

1. «Финансовые организации» - **25%**
2. «Государственные учреждения» - **13%**

(Наука, Образование, Здравоохранение, Инфраструктура, Армия и Полиция)

1. «Фармацевтика и биотехнологии» -**12%**
2. «Нефтегаз» - **8%**

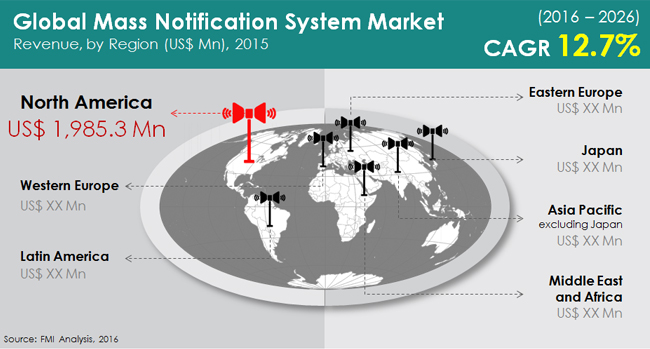
*В работу брать необходимо все 4 сегмента, но основной акцент делать на сегменты №1 и № 2.*

**По численности сотрудников организаций** спрос на САО распределен след.образом:

* [1000; 10 000] – 73 %
* >10 000 – 33%
* <100 – 9%

Предлагаю фокусироваться на организациях с численностью сотрудников [1000; 10 000].

**Основные регионы спроса (по выручке $ за 2015 год)**:



*В соответствии с отчетом, доминирующими рынками спроса с 2016 по 2026 будут:*

1. Северная Америка
2. Латинская Америка
3. Восточная Европа

**Сегментация по областям применения, локации и типу устройства.**

***По применению*** лидирующие позиции будут занимать «Системы Автоматического Оповещения» *для бизнеса*, а также для *аварийного оповещения и предупреждения чрезвычайных ситуаций.*

***По локации*** (3 основных локации: внутри здания, на местности и смешанный тип) – *смешанный тип оповещения* будет занимать наибольшую долю рынка.

***По типу устройства*** (3 основных: аппаратное, программное и гибридные)

*В соответствии с отчетом, с 2016 по 2026 гибридные решения будут* занимать наибольшую долю рынка.

**Основные конкуренты**

*Список основных конкурентов:*

* AtHoc, Inc.  **(U.S.)**
* Everbridge, Inc.  **(U.S.)**
* Eaton Corporation Plc. **(Ireland)**
* Honeywell International, Inc. **(U.S.)**
* International Business Machine Corporation **(U.S.),**
* Siemens AG, **(Germany)**
* Metis Secure Solutions, LLC **(U.S.)**
* Mir3, Inc. **(U.S.)**
* Omnilert LLC. **(U.S.)**
* Xmatters, Inc. **(U.S.)**

**Промежуточные выводы.**

Возвращаясь к разделу «Основные регионы спроса» и вместе с тем используя информацию о географической принадлежности основных игроков рынка, становится ясно, что ***Северная Америка*** ***является рынком наибольшей конкуренции и технологического превосходства*** (конкурировать можно только по цене, предлагая концептуально простые решения для среднего и малого бизнеса). Также ***очевидна экспансия влияния указанных североамериканских компаний на рынок Латинской Америки*** (использовать идентичную стратегию, но, учитывая коррупционную составляющую в бизнес-культуре региона, есть шанс выйти на крупные гос. заказы при успешном выборе местного агента).

На рынке Восточной Европы ситуация более благоприятна т.к. компания Siemens AG в основном работает на потребности организаций с численностью более 10 000 сотрудников, а ниши: a) [1000; 10 000] b) <100 сотрудников –более свободны относительно рынка Северной Америки, плюс ко всему - на рынке восточной Европы американским компаниям будет сложнее конкурировать с «ЦРТ» из-за логистических издержек, связанных с удаленностью регионов, где расположено производство данных игроков рынка.

**Подробный разбор основных конкурентов.**

Представленные данные были получены с сайта консалтинговой компании RBZane Advisory Group.

**AtHoc**

**Общие Сведения:**

1. Главный офис: San Mateo, California
2. Тип собственности: Частная собственность + венчурный капитал
3. Отдел по разработке САО насчитывает: 55 человек
4. Название системы САО: AtHoc IWSAlerts 6.1.8
5. Число зарегистрированных клиентов: 200
6. Обслуживает следующие сегменты:

Крупные государственные структуры (в основном правительство США), частные организации, институты здравоохранения и высшего образования.

1. Архитектура решения: программное, аппаратное и гибридное
2. Заявленные ключевые компетенции:

Использование сетевых технологий для преобразования IP-сети организации в единую

систему аварийного оповещения, включая персональные устройства и

оборудование. Большой опыт работы в оборонном и индустриальном секторах; высококвалифицированные технические эксперты.

**Сильные стороны**

AtHoc выделяет крупные инвестиции на исследования и разработку новых решений.

Обладает солидными компетенциями в областях privacy and security.

Соответствует стандарту FIPS (Federal Information Processing Standard) 140-2.

Имеет большой опыт сотрудничества с министерством обороны США. Соответствует всем требованиям и стандартам, принятым мин. обороны США (UFC) 4021-01

Network-Centric Alerting System (NCAS), National Fire Protection Association (NFPA-72) для массовой дистрибьюции, вместе с тем работает с Национальной Метеорологической службой США и т.д.

**Слабые стороны**

Конкурентный маркетинг не практикуется из-за узкой специализации, что является существенным барьером для продвижения на зарубежных рынках.

Основной рынок присутствия - Северная Америка; Основные клиенты –правительство США, правительственные структуры.

**Everbridge**

**Общие Сведения:**

1. Главный офис: Glendale California
2. Тип собственности: Частная собственность + венчурный капитал
3. Отдел по разработке САО насчитывает: 143 человек
4. Название систем САО: Everbridge Aware, Everbridge Matrix and Everbridge GIS
5. Число зарегистрированных клиентов: 1,000
6. Обслуживает следующие сегменты:

Здравоохранение, образование, государственный и финансовый секторы.

1. Архитектура решения: Hosted (Приемник)
2. Заявленные ключевые компетенции:

Everbridge заявляет что производит инновационные продукты используя свои компетенции в ENS (Encounter Notification Service- прием сообщений по принципу пейджера), обеспечивая высокий уровень сервиса и поддержки клиентов, интерфейс переведен на языки зарубежных стран.

**Сильные Стороны**

Everbridge эксклюзивно одобрена «Американской Ассоциацией Больниц» для предоставления услуг ENS.

Everbridge инвестирует в систему in GIS messaging (geographical information system).

Соответствует стандартам: FIPS-199 (in progress), NIST 800-53, CAP and NIMS/ICS.Эксперты со стороны клиента могут участвовать в разработке и тестировании пилотных версий продукта.

Использует агрессивные маркетинговые стратегии.

**Слабые стороны**

Отсутствие концентрации на одном сегменте рынка, сильная диверсификация и как следствие размытие бренда. Проблемы с системами аутентификации пользователей и геолокацией.

**MIR3**

**Общие Сведения:**

1. Главный офис: San Diego, California
2. Тип собственности: Частная собственность
3. Отдел по разработке САО насчитывает: 60 человек (вся компания)
4. Название систем САО: inEnterprise and TeleAlert v6e
5. Число зарегистрированных клиентов: 387
6. Обслуживает следующие сегменты:

Здравоохранение, образование, оборона, утилизация, государственный и

**финансовый** (офисный) секторы.

1. Архитектура решения: Hosted/SaaS, стационарное и гибридное решения.
2. Заявленные ключевые компетенции:

Инновационные решения по настройкам уведомлений во время соединения и звонка.

**Сильные Стороны**

* Партнерские программы с другими производителями.
* Трехуровневая интеграция с системой WebEOC, можно использовать один логин для входа в систему MIR3 и, например, систему Everbridge.
* Может распознавать и реагировать на звуки начала звонка либо автоответчика.
* Автоматически документирует процесс доставки и получения сообщений.
* Хостинги MIR3 расположены в 6 разных дата-центрах США, Канады и Великобритании.
* Поддержка пользователей 24/7, в том числе решение проблем с кастомизацией устройства.
* Соответствует стандартам OASIS CAP, communications aspects of BS 25999-2:2007,

ISO/PAS 22399 для САО, так же Information Technology Infrastructure Library (ITIL)

(Standards for incident, problem, and change management in the IT alert notification area).

**Слабые Стороны**

* Стоимость использования программного решения MIR3 зависит от числа пользователей, что приводит к удорожанию услуг для крупных компаний (>10,000 пользователей)
* Доступ к ряду сервисов не доступен в Германии, Франции, Дании и т.д
* Интерфейс продукта только английский.
* Интегрирован с системами других производителей, включает в себя использование (помимо прочих САО) SunGard's Paragon.

**Заключение (Стратегия продвижения).**

1. Основным барьером для выхода на зарубежный рынок САО для компании «ЦРТ» будут действующие на территории выделенных мной регионов системы стандартов и регуляций. В первую очередь необходимо изучить действующие стандарты стран Латинской Америки и Восточной Европы в упомянутых сегментах (Финансовые организации, Государственные учреждения, Фармацевтика и Биотехнологии, Нефтегазовая отрасль) и затем выделить те регионы, для которых решение компании «ЦРТ» будет проще всего адаптировать, в соответствии с требованиями местных сертификационных органов.
2. Следующий шаг: a) выбор локального производителя с целью создания совместного предприятия для удобства работы в регионе (будет осуществлять функцию местного представительства, контроля поставки и документации) b) выбор мощного дистрибьютора с широким опытом работы на рынке САО для осуществления той же функции, как и в пункте a.
3. На этапе участия в тендерах станет доступен средний уровень цен конкурентов, их преимущества в техническом плане и стратегии продвижения.
4. Результатом станет первая поставка оборудования в один или несколько выбранных регионов. Считаю, что при крупном заказе от зарубежного клиента можно сделать «имиджевую» поставку c низким уровнем маржинальной стоимости (с минимально возможной наценкой)
5. Совокупную годовую выручку производителей САО в регионах Северная Амерка + Латинская Америка+ Восточная Европа по грубым оценкам можно приравнять к

5 000 000 $; И так как технические характеристики продукта «Рупор» удовлетворяют всем текущим тенденциям в индустрии систем автоматического оповещения – считаю, что, при следовании вышеописанной стратегии продвижения, в первый год работы можно выйти на объем выручки в 500 000 $ (10% рынка).