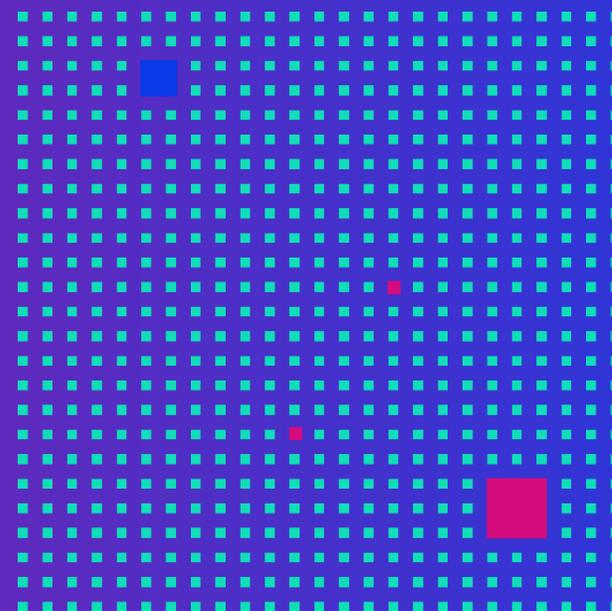




**BUSINESS TO
EXPERIENCE**

Решения B2X
для бизнеса
смазочных материалов

Москва / 2023



BUSINESS TO EXPERIENCE

B2X Consulting — это компания, оказывающая услуги в сфере стратегического консалтинга и маркетингового планирования для развития бизнеса сегмента B2B

40+ проектов исследований рынка и стратегического развития бизнеса с 2018

Исследования

Углубленный анализ рынка



Маркетинг

Взаимодействие с рынком и потребителями



Стратегия

Развитие бизнеса

Эксперты, участвующие в решении задач развития



Анатолий ФИЛАТКИН

15 лет в маркетинге и развитии бизнеса B2B, разработка стратегий развития и исследования рынка

Тел.: +7926904058

Реализованные проекты

- Исследование рынка смазочных материалов России 2014-2022
- Исследование рынка присадок для смазочных материалов 2017-2022
- Исследование рынка AdBlue в РФ, факт 2020, прогноз 2021-2025
- Анализ строительной отрасли для определения перспектив продаж смазочных материалов
- Разработка обновленной стратегии развития ООО «Газпромнефть -СМ»
- Разработка B2B брендов битумных материалов, катализаторов нефтепереработки ПАО «Газпром нефть»



Иван ЯКОВЛЕВ

Успешный 30-летний опыт в управлении и развитии продаж, маркетинга и стратегического планирования

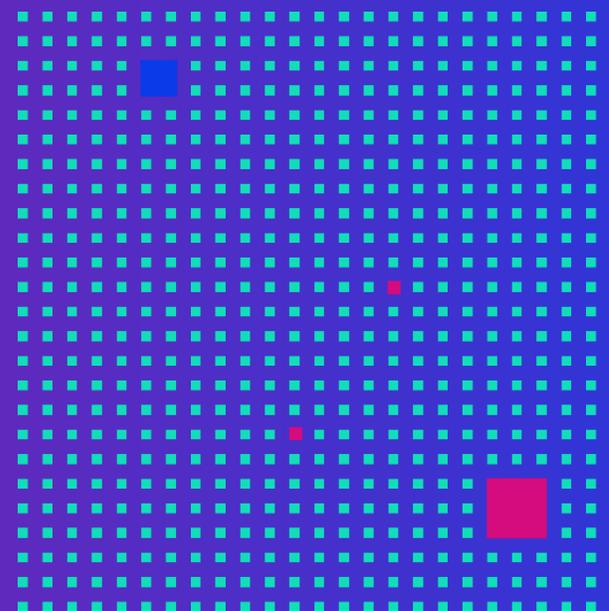
Тел.: +79857683692

Реализованные проекты

- Маркетинговое обоснование проектов строительства, модернизации и приобретения новых производственных активов ООО «Газпромнефть-СМ»
- Вывод премиального бренда G-Energy на рынки смазочных материалов в России и за рубежом
- Продвижение услуг контрактного производства смазочных материалов в России
- Разработка и ежегодная актуализация стратегии развития бизнеса ООО «Газпромнефть-СМ»
- Разработка ценового позиционирования и системы ценообразования двубрендового ассортимента более 1300 позиций
- Развитие сети дистрибьюторов смазочных материалов и управление продажами ООО «ТНК-СМ» в Северо-Западном регионе

1

Продукты и услуги B2X Consulting





B2X Compass

Цены на продукцию
в разрезе SKU,
каналов и регионов

Объемы продаж
смазочных материалов в
рознице

Статистика автопарка

Макроэкономические
данные



Аналитический отчет по рынку

- Рынок смазочных материалов России
- Рынок присадок для смазочных материалов
- Сегменты и продуктовые группы смазочных материалов
- Отраслевые сегменты
- Каналы продаж
- Зарубежные рынки СМ



Стратегическая сессия

Инструмент развития бизнеса, позволяющий в сжатые сроки определить стратегические направления развития

- Предварительный анализ сильных и слабых сторон компании на основе рыночной информации и данных компании
- Модерацию стратегической сессии (**5-6 часов** в течение 1 дня)



Стратегия развития бизнеса

- Разработка стратегии компании
- Анализ перспектив выхода на продуктовые рынки
- Анализ перспектив выхода на зарубежные рынки
- Стратегия развития производственных мощностей
- Маркетинговое обоснование инвестиционных проектов



Базы данных B2X

Рынок СМ в РФ
2015-2022

Рынок присадок в РФ
2015-2022

Розничные продажи
СМ по SKU



Аналитический отчет по рынку

Структура отчета:

- Производство и потребление
- Импорт и экспорт
- Ключевые игроки рынка, сильные и слабые стороны
- Каналы продаж
- Ценовое позиционирование
- Потребители и их потребности
- Рыночные тенденции, прогноз рынка

Примеры
выполненных
проектов:



**АНАЛИЗ РЫНКА СМАЗОЧНЫХ
МАТЕРИАЛОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОТРАСЛИ В РОССИИ 2015-2021**

Заказчик: Глобальная ВИНК /
Международное консалтинговое агентство



**АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ B2B РЫНКА
СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В
РОССИИ 2021**

Заказчик: Глобальная ВИНК / Международное
консалтинговое агентство



Аналитический отчет по рынку

Задачи

- Сбор информации об участниках рынка: производителях, поставщиках, потребителях
- Формирование объемной модели рынка по структуре масс-баланса: производство/импорт/экспорт/потребление
- Сегментация рынка, характеристики сегментов
- Динамика спроса и предложения, определение факторов изменения рынка, краткосрочные и долгосрочные тенденции
- Прогноз развития рынка на основании анализа факторов и тенденций
- Определение угроз и возможностей

Примеры реализованных исследований

- Спрос на смазочные материалы в горнодобывающей отрасли в России
- Спрос на смазочные материалы в металлургической отрасли в России
- Обзор рынка судовых смазочных материалов в России
- Анализ рынка смазочно-охлаждающих жидкостей (СОЖ) в России
- Рынок смазочных материалов для пищевой промышленности в России
- Обзор рынка резьбоуплотнительных смазок в России и Казахстане
- Спрос на смазочные материалы в строительной отрасли в России
- Рынок смазочных материалов на основе полиалкиленгликолей (PAG)
- Исследование рынка присадок для смазочных материалов в России, СНГ и странах Дальнего Зарубежья
- Исследование рынка моторных масел в России
- Структура спроса B2B рынка смазочных материалов в России



Стратегическая сессия – инструмент выбора направления развития

Базы данных B2X

Рынок СМ в РФ
2015-2022

Рынок присадок в РФ
2015-2022

Розничные продажи
СМ по SKU



Стратегическая сессия

Определение приоритетных направлений развития

Повышение эффективности маркетинга

Оптимизация ассортимента

Оптимизация операционных процессов

Организационная трансформация

Примеры
выполненных
проектов:



**РАЗВИТИЕ ПРОДАЖ СМАЗОЧНЫХ
МАТЕРИАЛОВ В СЕКТОРЕ
КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА НА
РЫНКЕ РОССИИ**

Заказчик: Российский независимый производитель
смазочных материалов



**РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА СМАЗОЧНЫХ
МАТЕРИАЛОВ 2022 - 2030**

Заказчик: Российский независимый производитель
смазочных материалов

Пример плана стратегической сессии



Подготовка анализа рынка и внутренней среды Клиента

Модерация однодневной сессии с Клиентом

короткие доклады / работа в группах / выработка гипотез / формирование выводов и решений

- Обзор рынка смазочных материалов (СМ) в РФ, структура рынка B2B 2019-2021.
- Изменения на рынке в 2022, работа в группах.
- Влияние рыночных изменений на производство и бизнес Клиента.
- Перспективные сегменты рынка для развития бизнеса Клиента, работа в группах:
- Предложения по перспективному ассортименту продукции (категориям продуктов) для развития направления B2B.
- Формирование количественных целей - объемы продаж к 2025 в перспективных сегментах рынка.
- Анализ сильных и слабых сторон Клиента по отношению к рыночным возможностям, целевые направления развития.
- Формирование дорожной карты
- Заключение, подведение итогов.

Заключительный этап

подготовка Исполнителем материалов стратегической сессии:

- Анализ рынка смазочных материалов в РФ
- Анализ внутренней среды бизнеса Клиента
- Ассортимент B2B по категориям продуктов и план продаж до 2025 г.
- Дорожная карта развития Клиента - 2025



Проекты стратегического развития

Базы данных B2X

Рынок СМ в РФ
2015-2022

Рынок присадок в РФ
2015-2022

Розничные продажи
СМ по SKU



Стратегия развития бизнеса

Прогноз рынка

Определение рыночных возможностей

Определение сильных сторон бизнеса

Определение приоритетных сегментов рынка

Определение доступного рынка и целей развития

Разработка целевого ассортимента продукции и услуг

Формирование стратегии брендов и маркетингового плана

Примеры
выполненных
проектов:



СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА РЫНОК СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Заказчик: Российский независимый производитель
химической продукции



ВЫВОД НА РЫНОК РОССИИ НОВОГО ПРЕМИАЛЬНОГО БРЕНДА СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Заказчик: Российский независимый производитель смазочных
материалов

Пример разработки стратегии выхода в премиальный сегмент рынка СМ

Цель проекта: разработка плана вывода на рынок и развития премиального бренда смазочных материалов до 2030



Задачи проекта

Разработка позиционирования нового премиального бренда

Разработка предложений по развитию и ценовому позиционированию продуктовой линейки до 2030

Разработка плана продаж бренда в 2023–2025 гг

Разработка тактического маркетингового плана продвижения бренда в 2023–2025 гг.

Подход к реализации проекта

последовательное решение четырех блоков задач

Оценка внутреннего потенциала бренда

Анализ потенциала продаж премиальной продукции в текущих условиях

План запуска новых продуктов

Разработка позиционирования бренда

Маркетинговый план

Четко сформулировано рыночное предложение бренда. Сформулированы отличительные черты бренда и основания для доверия. Выделены целевые сегменты и каналы сбыта.

Разработан план вывода новых продуктов в линейке бренда с указанием приоритетов и потенциала по продажам и маржинальности.

Выделены приоритетные сегменты, каналы продаж и обозначены минимально необходимые действия по входу в сегменты (маркетинг, ассортимент, сервисы и т.д.)

Предоставлены рекомендации по минимально необходимым направлениям продвижения нового бренда для дальнейшего внедрения Клиентом.

Результаты проекта для клиента



B2X Compass для развития розничного бизнеса

Базы данных B2X

Рынок СМ в РФ
2015-2022

Рынок присадок в РФ
2015-2022

Розничные продажи
СМ по SKU



B2X Compass

Анализ цен

Анализ продаж

Конкурентный анализ

Развитие географии продаж

Оптимизация портфеля розничных брендов

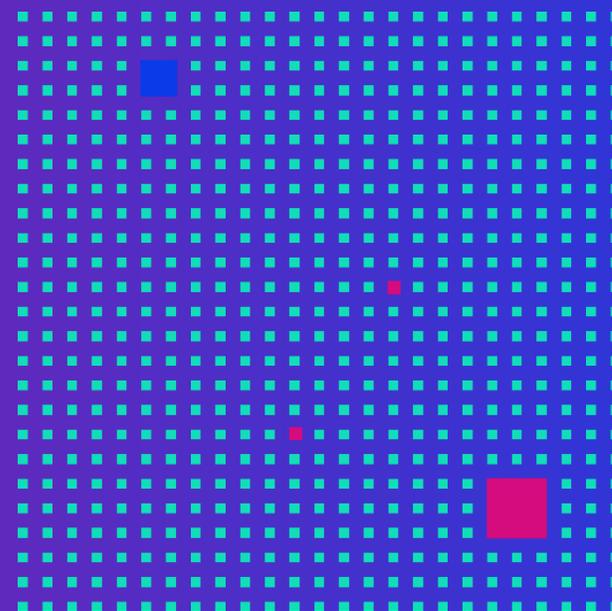
Решение задач развития розничного бизнеса СМ

Содержание базы данных B2X Compass



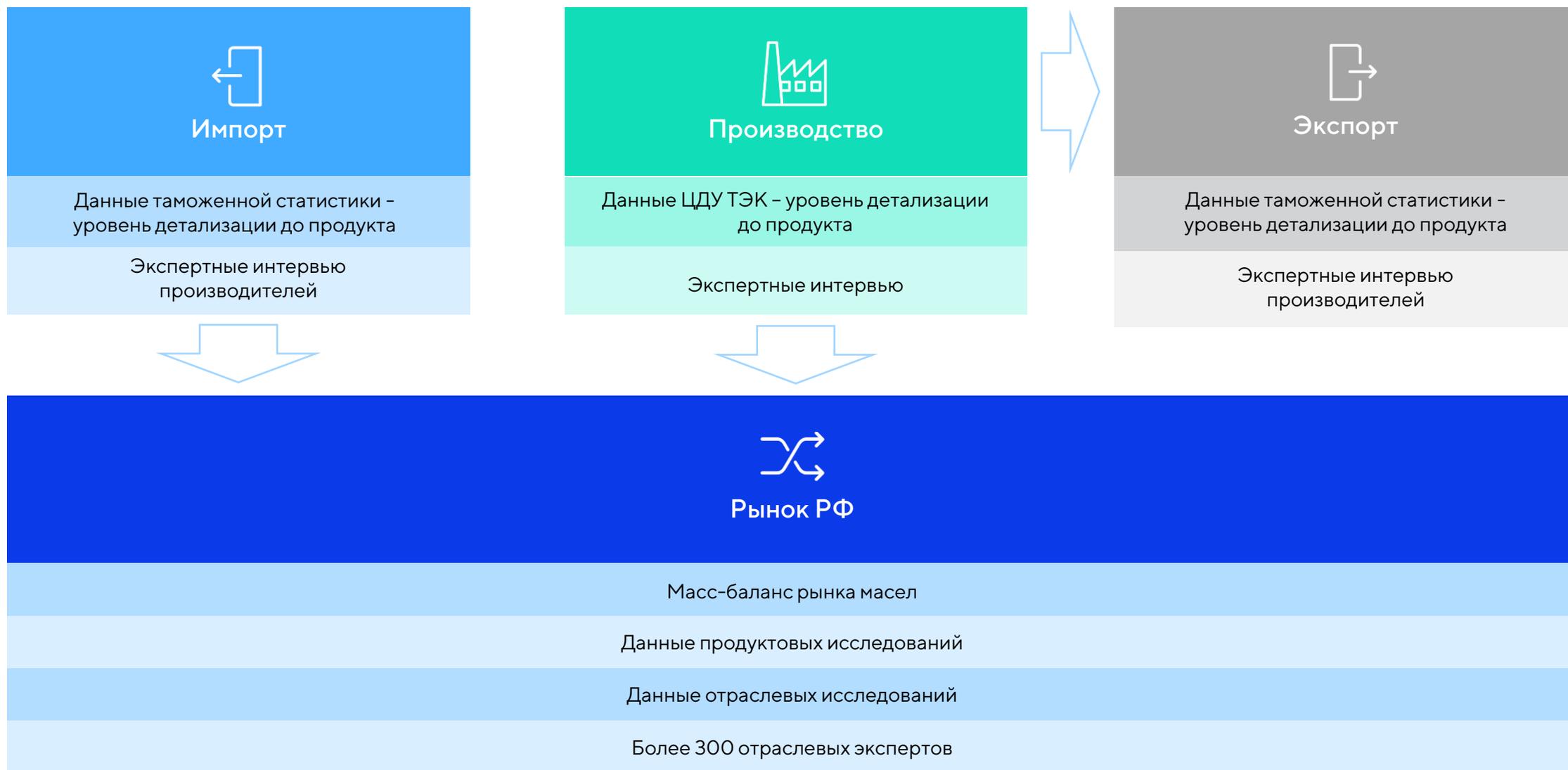
2

Методология



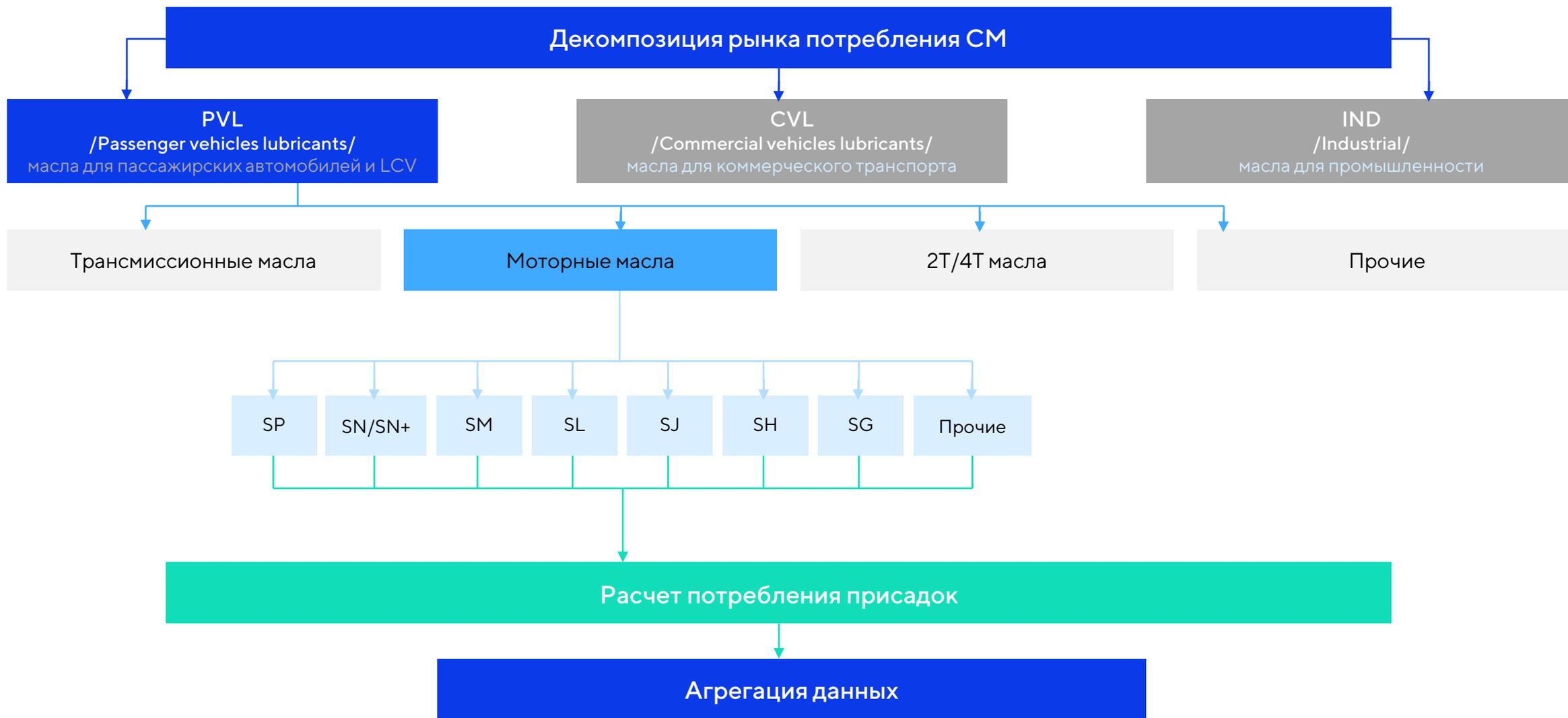


Формирование базы данных В2Х по смазочным материалам





Расчет потребления присадок для смазочных материалов на примере моторных масел





B2X Lubricants Russia

Обзоры, аналитика, актуальные новости
рынка смазочных материалов России и не
только



**BUSINESS TO
EXPERIENCE**

T. +74954102225
info@b2x-consulting.ru

www.b2x-consulting.ru