

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ОРГТЕХНИКИ

Целью исследования является определение емкости рынка Санкт-Петербурга по ремонту принтеров и заправке картриджа при обслуживании юридических и физических лиц.

В первую очередь был проведен анализ лазерных принтеров, как наиболее востребованных в настоящее время по производителям Xerox, Samsung, Canon, Epson, HP. Были сформированы ценовые группы, по которым можно было провести сравнительный анализ принтеров вышеперечисленных производителей. В результате фирмами, предлагающими наиболее широкий ассортимент и являющимися лидерами в производстве лазерных принтеров, оказались Xerox и HP.

Затем был проведен подробный сравнительный анализ технических характеристик лазерных принтеров Xerox и HP. Принтеры HP оказались более конкурентоспособными, нежели принтеры Xerox. Их основные преимущества следующие: высокая максимальная нагрузка печати, возможность восстановления картриджа, доступное по деньгам обслуживание при использовании, высокое максимальное кол-во лотков для бумаги. На основании этого делается предположение, что большинство покупателей сделает свой выбор в пользу HP, и именно картриджи этой марки будут пользоваться услугами по заправке и ремонту.

Чтобы принять решение о том, в каком именно районе города открывать новый офис был проведен анализ по количеству бизнес центров (потребители услуг) и конкурентов в каждом районе. Наиболее привлекательным с точки зрения данного вида бизнеса оказался Невский район. Такое решение было принято на основании того, что сам район достаточно обширный по площади, и шесть конкурентов распределены равномерно на достаточно большом расстоянии друг от друга, а суммарная площадь бизнес центров равна 187 813 кв. м, что на порядок выше, нежели в Красногвардейском и Кировском районах, где на первый взгляд количество бизнес центров больше.

Путем сбора статистических данных было выявлено, что в среднем в фирме на 5 человек, работающего персонала приходится один принтер, а на одного человека приходится 8 кв.м. площади офиса. При допущении предположения, что все БЦ в районе полностью загружены можно просчитать примерное количество принтеров в районе, используемых организациями – 4596 принтеров. Зная среднюю частоту заправки картриджа юридическими лицами – 2 раза в месяц и среднюю стоимость заправки – 838 руб., а также учитывая, что объемы долей рынка равны между фирмами конкурентами, можно просчитать объем выручки в месяц от реализации этой услуги юридическим лицам – 1 125, 5 тыс. руб.

Методом анкетирования жилого дома (выборка из 100 квартир) было определено, что 23% семей имеют принтеры в домашнем пользовании и средняя частота заправки картриджа физическими лицами 2 раза в год. Зная среднюю стоимость заправки картриджа – 290 руб. и количество жителей в районе - 412 700 человек, а также учитывая, что объемы долей рынка равны между фирмами конкурентами можно просчитать объем выручки в месяц от реализации этой услуги физическим лицам – 131 тыс. руб.

По статистике спроса услуг предприятия, занимающегося такого рода бизнесом, известно, что существует также устойчивый спрос на новые картриджи и на услуги по замене термопленки и восстановлению картриджа, то есть на замену фотобарабана. Этот спрос был определен в процентах от количества заправок, приходящихся на фирму в месяц: количество новых картриджа – 30%, количество фотобарабанов – 15%, количество термопленок – 10%. Таким образом, был рассчитан объем месячной выручки от продажи новых картриджа и услуг по замене термопленки и фотобарабана – 1 743, 5 тыс. руб.

Таким образом, размещение нового предприятия в Невском районе по обслуживанию оргтехники представляется прибыльным, так как в результате исследования выявлено, что суммарный объем месячной выручки от реализации услуг по заправке картриджами юридическим лицам, физическим лицам, от продажи новых картриджей и услуг по замене термопленки и фотобарабана составил 3 000 тыс. руб.