АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ ПО МАРКЕТИНГОВОМУ ИССЛЕДОВАНИЮ РОССИЙСКОГО РЫНКА СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Дата выпуска отчета:
ноябрь 2006 г.

Данное исследование подготовлено МА Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. МА Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. МА Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения МА Step by Step.

STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО

г. Москва

www.pdffactory.com

Аннотация 3

Цель исследования.....3

Описание исследования.....3

Полное содержание исследования 5

Список диаграмм 8

Список таблиц 9

Список рисунков 10

Список схем 11

Выдержки из исследования.....12

Сегментация и структура Рынка по основным видам Продукции 12

www.pdffactory.com

Аннотация

Цель исследования

Описание состояния и основных тенденций рынка средств коррекции зрения.

Метод сбора данных

Кабинетное исследование.

Описание исследования

- Производителей, поставщиков и представителей розничной торговли средств коррекции зрения.
- Инвесторов может заинтересовать общее положение на рынке, его проблемы и перспективы развития, государственная политика, информация о наиболее емких и развивающихся нишах.
- Для консалтинговых, маркетинговых и рекламных агентств.

В исследовании содержится информация следующего характера:

- Импорт/ экспорт средств коррекции зрения по странам, компаниям, видам продукции за 2005 год
- Крупнейшие производители средств коррекции зрения,
- Крупнейшие розничные сети оптики,
- Состояние рынка, тенденции его развития,
- Сегментация Рынка с описанием количественных и качественных характеристик сегментов,
- Потребительские предпочтения покупателей средств коррекции зрения и структура его потребления
- Смежные рынки.

www.pdffactory.com

География исследования: Россия

Кол-во страниц: 77 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 14 диаграмм, 20 таблиц, 1 рисунок, 1 схема.

www.pdffactory.com

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Введение
Методологическая часть
Описание типа исследования
Объект исследования
Цели и задачи исследования
География исследования
Методы сбора информации
Целевая аудитория
Макроэкономические Факторы, Влияющие На Рынок
Общий уровень проблемы со зрением в стране
Уровень жизни населения
Законодательство, лицензирование и налогообложение
Структура международных стандартов в очковой оптике
Описание технологии производства Продукции
Сырье и материалы, используемые при производстве Продукции
Краткое описание смежных рынков
Рынок платных услуг врачей-офтальмологов
Рынок аксессуаров к средствам коррекции зрения
Сегментация И Структура Рынка По Основным Видам Продукции
Сегментирование продукции по основным наименованиям
Сегментирование очков/очковых линз
Сегментирование контактных линз
Общие Характеристики Рынка
Объем и емкость рынка
Описание Системы Сбыта На Рынке
Цепочка движения товара
Краткое описание основных сегментов участников Рынка
Производители Продукции
Розничный сектор
Объемы Российского Производства, Импорта И Экспорта

www.pdffactory.com

Импорт продукции
Объемы импорта
Основные страны-импортеры
Основные компании-импортеры
Основные виды импортируемой продукции
Российское производство
Производство контактных линз
Производство очковой оптики
Экспорт продукции
Объемы экспорта
Основные страны-экспортеры
Основные компании-экспортеры
Основные виды экспортируемой Продукции
Соотношение экспорта и импорта
Конкурентный Анализ
Конкуренция между крупнейшими производителями и поставщиками Продукции
Основные параметры конкуренции
Основные производители Рынка. Описание профилей крупнейших компаний
Крупнейшие производители контактных линз
Сравнительная характеристика крупнейших производителей контактных линз по основным параметрам
Крупнейшие производители очковых линз
Сравнительная характеристика крупнейших производителей очковых линз по основным параметрам
Конкуренция между крупнейшими компаниями розничного сектора
Основные параметры конкуренции
Сравнительная характеристика крупнейших розничных компаний
Сравнительная характеристика крупнейших розничных игроков на рынке средств коррекции зрения
Анализ Потребителей
Описание потребителей, оценка существующей и потенциальной емкости рынка
Сегментация потребителей с описанием и количественной оценкой сегментов

www.pdffactory.com

Структура потребления Продукции по видам

Степень активности в потреблении Продукции или Услуги. Количество Продукции потребляемого одним потребителем за единицу времени

Потребительские предпочтения по: видам, маркам Продукции

Обобщающие Выводы И Рекомендации

Факторы, благоприятствующие/сдерживающие развитие Рынка

Риски, связанные с Рынком, способы избежать рисков

Инвестиционная привлекательность

Тенденции рынка оптики в целом

Выводы

Приложение 1

Приложение 2

www.pdffactory.com

Список диаграмм

Диаграмма 1. Изменение численности населения, млн. человек

Диаграмма 2. Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения, % к предыдущему году

Диаграмма 3. Динамика номинальной начисленной заработной платы в 2003-2006 гг (на март месяц каждого года)., руб.

Диаграмма 4. Структура обращения к медицинским услугам по типу врачей в г. Москве, 2004 г., в % от тех, кто обращался за медицинскими услугами

Диаграмма 5. Структура рынка очков по материалам изготовления линз, в %

Диаграмма 6. Основные страны-импортеры средств коррекции зрения в 2005 году, в стоимостном выражении. в %

Диаграмма 7. Основные компании-импортеры средств коррекции зрения в 2005 году, в стоимостном выражении, в %

Диаграмма 8. Основные страны-экспортеры средств коррекции зрения в 2005 году, в стоимостном выражении, в %

Диаграмма 9. основные компании-экспортеры средств коррекции зрения в 2005 году, в стоимостном выражении, в %

Диаграмма 10. Доля людей старше 16 лет, нуждающихся в коррекции зрения, в %

Диаграмма 11. Готовность к тратам на очковые линзы, в %

Диаграмма 12. Наиболее популярные мягкие контактные линзы, в %

Диаграмма 13. Наиболее популярные линзы плановой замены, в %

Диаграмма 14. Наиболее популярные традиционные линзы, в %

www.pdffactory.com

Список таблиц

Таблица 1. Требования к продукции

Таблица 2. Причины обращения к платной медицинской помощи, в % от тех, кто пользуется платными услугами

Таблица 3. Объем годовых затрат на медицинские услуги (без медикаментов, на всю семью, в $ США), %.

Таблица 4. Основные виды импортируемых средств коррекции зрения в 2005 году

Таблица 5. Основные виды экспортируемых средств коррекции зрения в 2005 году

Таблица 6. Сравнительная характеристика крупнейших производителей контактных линз по основным параметрам

Таблица 7. Характеристика крупнейших производителей очковых линз по основным параметрам

Таблица 8. Характеристика крупнейших розничных игроков по основным параметрам

Таблица 9. STEP-анализ

Таблица 10. Возможные риски, связанные с Рынком

www.pdffactory.com

Список рисунков

Рисунок 1. Структура потребления средств коррекции зрения

www.pdffactory.com

Список схем

Схема 1. Схема движения готовой продукции на рынке средств коррекции зрения

www.pdffactory.com

Выдержки из исследования

Сегментация и структура Рынка по основным видам Продукции

Средства для коррекции зрения – очковая оптика и контактные линзы – являются отдельными сегментами рынка очковой оптики и рынка контактных линз.

Сегментирование продукции по основным наименованиям

Сегментирование очков/очковых линз

1. по функциональному назначению

- традиционные (корригирующие)
- очки специального назначения
  - перфорационные
  - регенерационные
- прочие (солнцезащитные)

Очки специального назначения - для восстановления сетчатки глаза, очки - тренажеры (в народе - дырчатые).

2. по медицинским показаниям

- стигматические
- астигматические
- прогрессивные

Более подробно сегментацию по виду болезни см. Приложение 1.

3. по назначению

- Корригирующие (коррекция зрения)
- Специальные (очки для слабовидящих, призматические очки и т.д.)

4. по прозрачности очковых линз:

- Прозрачные

www.pdffactory.com

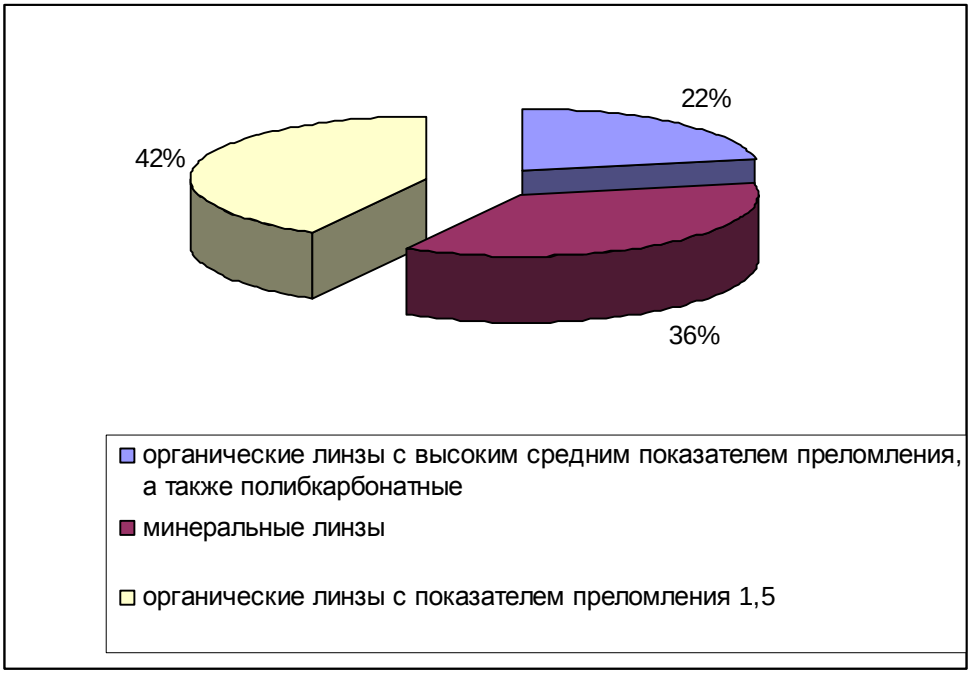
- Тонированные, которые в зависимости от способа защиты глаз от ультрафиолетового излучения бывают:
    - Поглощающие
    - Отражающие
- Фотохромные (хамелеоны).

5. по материалам изготовления

По материалам изготовления линз в очках рынок распределяется следующим образом:

- минеральные линзы – 36%,
- органические линзы:
    - с показателем преломления 1,50 – 42%,
    - с высоким и средним показателем преломления, а также поликарбонатные – 22%.

Диаграмма 1. Структура рынка очков по материалам изготовления линз, в %



Источник: газета «Среда», 24 Ноября 2004

www.pdffactory.com

Среди очковых линз наблюдается уверенный рост сегмента пластмассовых, прогрессивных линз с большим коэффициентом преломления, но доминирующее положение пока занимает продажа минеральных линз. (*Источник: по материалам, предоставленным Ассоциацией производителей медицинской оптики, оправ и очков, Веко № 3(67) 30.04.2003).*

6. по цене:

- Нижний ценовой сегмент (масс-маркет). В данном сегменте представлена в основном очковая оптика производства Китая и Южной Кореи, стоимость которой составляет 150-500 рублей. К данной же группе относится продукция отечественных производителей. Доля данного сегмента составляет 40% в стоимостном выражении и около 2/3 в натуральном.
- Средний ценовой сегмент.
- Люкс.

Средний ценовой и верхний ценовой сегмент размыты и нет четкой линии их разграничения. Игроки рынка, работающие за пределами нижнего ценового сегмента, работают как в среднем, так и в верхнем ценовом сегментах. В данных сегментах представлена в основном продукция европейских стран, в частности итальянская. Стоимость данной продукции варьируется от $150 до $1000 долларов. *(Источник: Коммерсант 09.05.2005)*

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ КОНТАКТНЫХ ЛИНЗ[1]

1. по виду:

- мягкие (изготовленные из гидрогеля, мягкость материала уменьшает ощущение дискомфорта от ношения контактных линз)
- жесткие (линзы из термопластика, обладающие стабильной упругостью, срок службы).

2. по степени прозрачности:

[1] По данным журнала «Наши деньги» №3 (13), апрель 2005г.

www.pdffactory.com

- Прозрачные
- Цветные, которые в свою очередь подразделяются на:
    - Линзы интенсивной окраски
    - Линзы тонированные
    - Линзы типа «crazy»
    - Линзы, назначаемые по медицинским показаниям (как правило, чтобы скрыть травмы роговицы).

3. по предназначению:

- оптические (для коррекции зрения)
- косметические (для коррекции врожденных или приобретенных дефектов глаза (помутнение роговицы и т.п.))
- терапевтические (способствуют излечению различных заболеваний)
    - специальные жесткие линзы (одевают на ночь, снимают утром)

4. по режиму ношения:

- традиционные (от года и более лет ношения)
- плановой замены (замена линз через несколько дней или месяцев в зависимости от вида)
- гибкого режима ношения (линзы иногда можно не снимать на одну или две ночи)
- непрерывного (continuous) ношения (можно носить, не снимая 30 дней и ночей, после чего происходит замена на новые линзы)
- однодневные контактные линзы (носят не дольше 24 часов)

5. по назначению и дизайну:

- Сферические (используются для коррекции близорукости и дальнозоркости различных диоптрий)
- Торические (помимо коррекции близорукости и дальнозоркости, также корригируют и астигматизм)
- Мультифокальные (используются для коррекции пресбиопии – уменьшение способности глаза с возрастом фокусироваться на близких предметах).

www.pdffactory.com

6. по оптическому действию

- Стигматические (сферические)
- Астигматические
- Призматические
- Эйконические (афокальные)

7. по положению главного фокуса (для стигматических и астигматических линз)

- Собирательные ("+", convex)
- Рассеивающие ("-", concave)

8. по форме преломляющих поверхностей

- Би-формы (обе поверхности линзы выпуклые или вогнутые)
- План-формы (одна из поверхностей плоская, другая выпуклая или вогнутая)
- Мениски (одна поверхность выпуклая, другая вогнутая)

9. по числу оптических зон

- Однофокальные
- Многофокальные (бифокальные, трифокальные, мультифокальные)

www.pdffactory.com

Маркетинговое Агентство Step by Step работает на рынке маркетинговых услуг 5 лет. Сегодня мы активные участники следующих **рынков**:

- Рынок недвижимости
- Рынок торговой недвижимости
- Рынок торговых предприятий
- Рынок промышленных предприятий
- Рынок HoReCa
- ИТ-рынок

Готовые инициативные исследования занимают в портфеле нашего Агентства значительную долю. На сегодняшний день мы являемся лидерами рынка инициативных исследований. В портфеле Маркетингового Агентства 100 готовых исследований (с каждым днем их количество увеличивается) по ключевым направлениям работы Агентства, а так же по многим перспективным и развивающимся рынкам.

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем мо таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

www.pdffactory.com

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей
- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка
- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис","Связькомплект","Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honewell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.

www.pdffactory.com