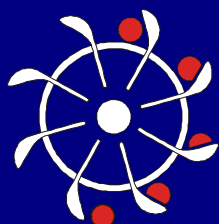


# АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ ПО МАРКЕТИНГОВОМУ ИССЛЕДОВАНИЮ

## ОТКРЫТИЕ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

### ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA 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. MA 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 MA Step by Step.



**STEP BY STEP  
МАРКЕТИНГОВОЕ  
АГЕНТСТВО**

**г. Москва**



---

## ОГЛАВЛЕНИЕ ДЕМО ВЕРСИИ

<b>Аннотация .....</b>	<b>3</b>
<i>Цели исследования.....</i>	<i>3</i>
<i>Представленная информация .....</i>	<i>3</i>
<b>Полное содержание исследования .....</b>	<b>4</b>
<b>Список диаграмм и таблиц.....</b>	<b>7</b>
<b>Содержание бизнес-плана.....</b>	<b>8</b>
<i>Введение. ....</i>	<i>8</i>
<i>Суть проекта.....</i>	<i>8</i>
<i>География исследования.....</i>	<i>8</i>
<i>Методы сбора информации .....</i>	<i>8</i>
<i>Описание сегментов рынка .....</i>	<i>8</i>
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка) .....</i>	<i>9</i>

## АННОТАЦИЯ

### Цели исследования

Открытие агентства недвижимости по оказанию услуг купли/продажи, сдаче в аренду/найму недвижимости и юридическому сопровождению сделок с недвижимостью.

### Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

- Описание услуг
- Анализ рынка
- Маркетинговый план
- План сбыта
- Производственная часть
- Функциональное решение
- Организационно-управленческая структура
- Финансовый план
- Нормативная информация
- Использованные источники
- Организационный план осуществления проекта

## ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

### ОГЛАВЛЕНИЕ

#### 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

суть проекта

долгосрочные и краткосрочные цели проекта

расчетные сроки проекта

резюме комплекса маркетинга (4P) продукции/услуг

стоимость проекта

источники финансирования проекта

выгоды и риски проекта

ключевые экономические показатели эффективности проекта

#### 2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

функциональное назначение продукции/услуг

виды продукции/услуг

стоимость продукции/услуг, принятая концепция ценообразования

требования к контролю качества

возможности для дальнейшего развития продукции/услуг

патентно-лицензионная защита продукции/услуг

#### 3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

текущая ситуация в отрасли

факторы, влияющие на отрасль

тенденции развития отрасли.

Общие данные о рынке

объем рынка, потенциальная емкость рынка

структура рынка

ценообразование на рынке

Конечные потребители

потенциальные потребители продукции/услуг

сегментация потребителей по их потребностям

описание основных сегментов потребителей

потребительские предпочтения основных сегментов потребителей  
выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

описание и анализ потенциальных конкурентов

Инком-недвижимость

Миэль недвижимость

Московское инвестиционное агентство недвижимости (МИАН)

Бест-недвижимость

Домострой

выбор и обоснование уникального достоинства продукции/услуги

4. Маркетинговый план

уникальное достоинство продукта, позиционирование

цены, ценовая политика. Обоснование цены на продукцию/услуги

порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта продукции/услуги

концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

5. ПЛАН СБЫТА

цены на конкретные позиции продукции/услуги

организация сбыта, каналы сбыта

план продаж на весь расчетный период (в соответствии с выбранными базовыми параметрами бизнеса)

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

описание производственного процесса. Технологическая схема производства продукции/организации услуги

требования к поставщикам/подрядчикам

состав основного оборудования (без детализации)

оценка и обоснование необходимых ресурсов (помещение и пр.)

оценка постоянных и переменных затрат при производстве продукции/оказании услуг

план производства продукции/оказания услуг на расчетный период

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

выбор и обоснование типа предприятия

выбор и обоснование дополнительных сервисов

### 7. ОРГАНИЗАЦИОННО – УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

организационная структура предприятия

специализация, количество и состав сотрудников

затраты на оплату труда

### 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Основные параметры финансовых расчетов

Доходная часть

Расходная часть

График окупаемости проекта

Результаты расчетов

### 9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

нормативная база

необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта (сроки и стоимость получения)

### 10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

план-график реализации проекта

необходимые трудовые ресурсы для реализации проекта

### 11. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

## СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

Таблица 1. Положительные и отрицательные факторы, влияющие на отрасль.

Рисунок 1. Структура рынка риэлторских услуг, %

Таблица 2. Комиссионные московских риэлторов по состоянию на 6 сентября 2004 года

Таблица 3. Используемые источники информации клиентами, обратившимися по услуге аренды и по другим услугам агентства, %

Таблица 4. Стоимость риэлтерских услуг.

Таблица 5. Состав основного оборудования.

Рисунок 2. Организационная структура предприятия.

Таблица 6. Штатное расписание.

Таблица 7. Постоянные и переменные расходы (в месяц)

Таблица 8. Расходы на открытие

Таблица 9. Расходы на приобретение оборудования

Таблица 10. График окупаемости проекта по месяцам, у. е.

Таблица 11. Календарный план

## СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

### **ВВЕДЕНИЕ.**

Нет ни одного человека, которому хотя бы один раз в жизни не приходилось заключать сделки с недвижимостью. Каждый житель Москвы или любого другого региона продавал, покупал, нанимал, сдавал в аренду квартиру, дом или другую недвижимость. Та же ситуация и в сфере бизнеса: каждой компании необходимо арендовать или покупать офис, торговую площадь, склады и т.д. Задача риэлторов – снять с плеч своих клиентов груз забот по поиску недвижимости, ее оценке, проверке документов и всем другим процедурам, необходимым при осуществлении сделок с недвижимостью.

### **СУТЬ ПРОЕКТА**

Открытие агентства недвижимости по оказанию услуг купли/продажи, сдаче в аренду/найму недвижимости и юридическому сопровождению сделок с недвижимостью.

### **ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Г. Москва.

### **МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ**

Экспертные оценки, кабинетное исследование.

### **ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА**

Можно четко выделить две группы потребителей по их потребностям:

- Первая группа – физические лица,
- Вторая группа – юридические лица.

Кроме того, каждую из групп в зависимости от ценовых предпочтений можно разделить на три сегмента:

- верхний,
- средний,

- нижний.

### **Конкурентный Анализ (Пример описания одного участника рынка)**

#### **Инком-недвижимость**

В сфере оказания риэлторских услуг Корпорация «ИНКОМ-недвижимость» к 2005 году окончательно закрепила за собой лидирующие позиции, добившись весомого отрыва от конкурентов по такому ключевому показателю как занимаемая доля рынка. По состоянию на 1 апреля 2005 года Корпорация «ИНКОМ-недвижимость» располагает филиальной сетью, состоящей из 31 офиса в Москве и региональных представительств в Кирове, Красноярске, Алматы. Количество сотрудников компании превысило 5500 человек.

**Отделения** - В Москве агентство имеет 31 филиал.

**Центральная диспетчерская** – (495) 363-10-10

**E-mail** - [info@incom.ru](mailto:info@incom.ru)

#### **Услуги компании**

Оценка квартиры;

Подбор варианта:

- Поиск по параметрам;
- Проведение показов.

Сопровождение сделки:

- Проверка полномочий;
- Сбор документов;
- Составление договора;
- Гарантийный полис.

Перевод в жилой фонд;

Консультации юристов;

Ипотечное кредитование;

Операции с загородной недвижимостью;

Инвестиционный консалтинг:

- Услуги по разработке бизнес-плана;
- Услуги по проведению маркетинговых исследований;

- Оказание консалтинговых услуг;
- Услуги по организации продаж;
- Услуги по оценке недвижимости.

### **Рекламная деятельность**

Инком-недвижимость является крупнейшим рекламодателем среди риэлторских агентств: общий бюджет компании по данным TNS Gallup за 2004 год составил более \$3 млн. За 1й квартал 2005 года количество рекламных выходов составило 667.

### **PR-деятельность**

Количество публикаций о компании в деловой прессе в 2004 году составило 120. Но несмотря на высокий процент упоминаемости компании, журналисты негативно оценивают работу пресс-службы Инком-недвижимость.

### **Клиенты**

- Фонд социального страхования РФ;
- Нефтяная компания «Сиданко»;
- Холдинг «Крокус интернешнл»;
- «Международная калийная компания»;
- «Сканспед»;
- Консульство Швейцарии;
- Агентства недвижимости: «НОТРА», «Южный двор», «Университет», «Агентство «КОНТАКТ», «Афина ЛТД» и другие.



Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по 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

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, Honeywell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (АРЕХ), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.