



Система индивидуального учета и регулирования отопления в жилых помещениях **iHeat**

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Оценка емкости рынка

Потенциальная емкость рынка может быть оценена исходя из предположения, что клиентами будут являться все владельцы квартир в многоквартирных домах. Для Новосибирска имеем 140 тыс. квартир. Учитывая срок службы дома до капитального ремонта 30 – 40 лет, получаем установку 4 – 5 тыс. квартирных систем в год при капитальном ремонте. Число сдаваемых в эксплуатацию квартир, и соответственно число монтируемых систем, находится на уровне 2 – 3 тыс. в год. Из-за инновационного характера продукта (подобные системы еще не представлены на рынке), доступная емкость рынка заметно ниже, на уровне менее 1 тыс. в год. При этом следует ожидать рост до потенциального уровня в следующую пару лет.

План продаж

Срок	Число клиентов	Комментарий
1 квартал	10 – 30	В первое время планируется детальная работа с клиентами, наработка базы, рекламные компании, а потому не ожидается количество клиентов свыше 1 – 2 в день. Более того, на этапе отсутствия рекламы ожидается не более одного человека в неделю.
2 квартал	100 – 300	Планируется увеличение штата сотрудников для установки систем, потому мы сможем устанавливать уже по 2 – 3 систем в день, с учетом, что пиар акции пройдут удачно, иначе менее 2 в день.
2 – 3 квартал	500 – 1 000	При успешном развитии компании, планируется продолжать работу по наращению клиентской базы и устанавливать по 3 – 6 систем день.