



BRANDPOL
Business Intelligence

Исследование рынков

Мы
создали
сервис,
который
поможет

Найти покупателя

Наша система в реальном времени способна найти ваших будущих клиентов и собрать по ним информацию

Найти поставщика

Мы знаем, где ваши лучшие поставщики, и можем собрать по ним полную базу с их контактными данными

Сайты

Телефоны

ФИО
руководителей

Оценка
надежности
компаний

Рейтинг сайтов

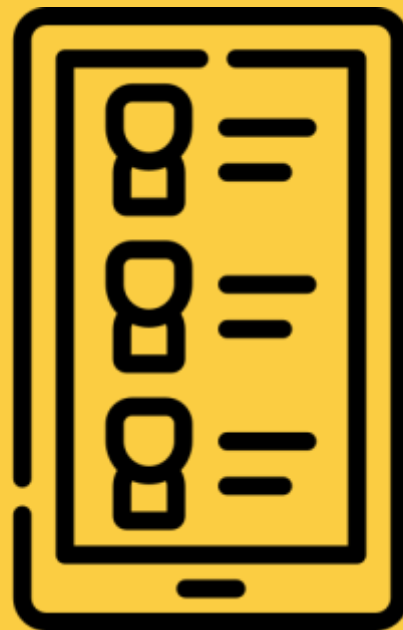
Электронные
почты

Анализ
отзывов

Мы осуществляем **персональный поиск в интернете**: собираем индивидуальную базу контактных данных ваших потенциальных клиентов в сегменте B2B и поставщиков.

Мы сэкономим ваши средства на посещение выставок: вы сразу получите **релевантные контакты наиболее надежных потенциальных партнёров**.

КОЛИЧЕСТВО
КОНТАКТОВ
больше



СТОИМОСТЬ
КОНТАКТА
ниже

История успеха

Компания

Российский
производитель
пива

Задача

Запустить реализацию продукции в Казахстане. Было необходимо изучить основных конкурентов на новом рынке, а также найти покупателей.

Что мы сделали

1. В течение **5 дней** составили подробный отчет с контактными данными **67 производителей пива в Казахстане**, среди них: 8 крупных пивзаводов, 6 региональных пивзаводов и 53 малых производства (включая 32 ресторанные пивоварни).
2. Нашли всех продавцов данной продукции в стране (**более 2000**), включая оптово-розничные сети продаж, и отобразили их в списке согласно рейтингу надежности.
3. Организовали коммуникации с **топ-50 продавцами пива** из собранного списка с помощью автоматизированной системы.

Результат

Компания успешно заключила партнёрство с дистрибьюторами и начала поставки пива собственного производства в Казахстан **в 1,9 раза быстрее** аналогичной процедуры, проводимой собственными силами.

История успеха

Компания

Российские
железные
дороги



Задача

Компания объявила конкурс на поиск решений для предотвращения зажатия составителей поездов при производстве маневровой работы, разместила его по всем правилам на внешних площадках. Однако откликов практически не поступило. Тогда РЖД обратились к нам за помощью в поиске подрядчиков.

Что мы сделали

С помощью нашей системы мы нашли в сети **более 150 компаний**, готовых выполнить данную работу. Мы отранжировали их сначала по рейтингу сайтов, затем по рейтингу надежности. И передали готовый отчет заказчику.

Результат

РЖД отобрали **топ-10 компаний**, провели тендер и нашли наилучшего поставщика данного решения за 2 недели завершив процедуру тендера, длившуюся уже более 4 месяцев.

История успеха

Компания

Производитель
авиатоплива

Задача

С целью увеличения объемов продаж, Заказчик заинтересован **экспортировать авиационный бензин avgas** на зарубежные рынки. Ему необходимо не только сформировать перечень потенциальных покупателей, но и **оценить их качество, чтобы получить возможность приоретизации**. В качестве пилотного проекта рассматривались рынки Канады и Австралии.

Что мы сделали

Первоначальная настройка системы на поиск оптовых покупателей и заправщиков авиабензина показала низкую информационную насыщенность отчета – было найдено всего около 68 компаний без ограничения региона поиска. Тогда наши аналитики предложили настроить запрос с учетом включения в него аэропортов малой авиации. Такие малые и средние аэропорты — это достаточно большой и перспективный рынок для обеспечения поставок авиационного бензина. Они осуществляют заправку самостоятельно, либо покупают услуги неспециализированных компаний, которые не представлены в интернете.

Результат

Заказчик получил отчет с **контактами более 100** потенциальных покупателей и дистрибьюторов в Австралии и Канаде, ранжированный по рейтингу сайтов.

История успеха

Компания

Kerama
Marazzi



Задача

Компания обратилась с необходимостью **мониторинга розничных цен** на свою продукцию. Количество **SKU составляет более 5000**. При этом, со стороны дистрибьюторов наблюдались случаи нарушения установленных РРЦ. Необходимо было найти все случаи продаж продукции компании в интернете, обеспечить регулярный мониторинг соответствия найденных цен на сайтах уровню РРЦ и наладить регулярную фиксацию всех нарушений цен.

Что мы сделали

Мы настроили систему поиска и мониторинга по **всем 5000 SKU**. С периодичностью **1 раз в сутки** наша система производит сканирование интернета, выявляет все сайты и страницы на них, на которых осуществляется продажа конкретных SKU Заказчика. Затем определяет цену продажи с учетом акционных мероприятий, сравнивает с заданной РРЦ и, рассчитав отклонение, формирует отчет. Отчет в формате Excel отправляется заказчику.

Результат

За **3 недели** компания обеспечила себе с нашей помощью **полный оперативный мониторинг розничных цен** и в настоящее время переходит к следующему этапу – взаимодействие с нарушителями РРЦ с нашим участием.

История успеха

Компания

ИВШвей
Стандарт



Задача

В компании рассматривался вопрос о **формировании рекомендованных розничных цен**. На момент обращения к нам у компании было лишь понимание конкурентов, понимание рынка, но полная информация о розничных ценах отсутствовала. Задача стояла в нахождении **всех цен** на рынке как **по SKU заказчика**, так и по **товарам-аналогам его конкурентов**, что бы на основании этой информации заказчик смог рассчитать свои РРЦ.

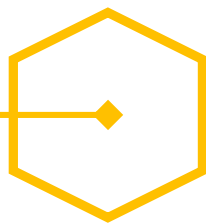
Что мы сделали

Мы проанализировали SKU заказчика и SKU его конкурентов с целью выявления объемов и частоты их присутствия на сайтах.. На основании этой информации Заказчик выбрал наиболее релевантные бренды конкурентов. Затем мы провели **5 замеров уровня цен** по всем SKU заказчика и конкурентов с промежутком 7 дней и получили массив данных, на основании которого вывели средние рыночные цены, минимальные и максимальные цены по каждому SKU.

Результат

В течении **1,5 месяцев** компания получила исчерпывающий массив данных для установления РРЦ, рассчитала и ввела их в действие. В настоящее время компания с нашей помощью осуществляет мониторинг соблюдения этих РРЦ.

**В результате
наших
исследований
становится
возможно**



Найти более успешных и надежных покупателей или дистрибьюторов интересующей вас продукции в любой стране мира и установить коммуникации с ними.



Найти поставщиков интересующей вас продукции в любой стране и установить с ними коммуникации.



Проанализировать потенциальный спрос и цены на продукцию вашей компании в интересующих вас странах.



Проанализировать активность и цены конкурентов в интересующих вас странах.

Варианты исследований

- B2B** Поиск покупателей (дистрибьюторов)
- B2B** Поиск поставщиков продукции или услуг
- B2B** Конкурентный анализ
- B2B** Исследование позиционирования собственной продукции
- B2C** Мониторинг цен
- B2B** Оценка эффективности проведенных тендеров

Могут проводиться разово или с любой периодичностью

в любой стране мира

на любом языке



Сколько это стоит?

Стоимость услуги зависит от детализации информации в отчёте

Информация в отчете по исследованию	Базовый отчет 500€	Стандартный отчет 1000€	Расширенный отчет 2000€	Единица измерения
Сайты, телефоны, email, рейтинги сайтов	+	+	+	Торговая марка / Страна / 2000 сайтов
Наименования компаний, ИНН, ОГРН, города, ФИО руководителей	-	+	+	Торговая марка / Страна / 400 сайтов
Оценка надежности, анализ отзывов о компаниях	-	-	+	

Стоимость действительна для России, для других стран применяется корректирующий коэффициент.

5 причин сделать правильный выбор

Доступная стоимость



Участие
в выставке



Затраты на дорогу,
стенд и пр.

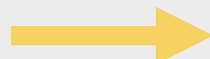


Сбор
контактов



ограниченное
количество
контактов

высокая стоимость
контакта



все контакты,
которые есть в сети
низкая стоимость
контакта

online

актуально

экономно

5 причин сделать правильный выбор

2 Короткие сроки



Тендер
на стенд



Оформление
билетов и доставки

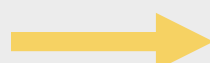


Время
на выставке



большие затраты
времени сотрудников

привлечение
дополнительных
ресурсов труда



подготовка отчета
в режиме реального
времени не требует
вашего отвлечения

10

рабочих дней
в среднем
занимает
подготовка
актуального
развернутого
отчета

5 причин сделать правильный выбор

3 Качество информации

Классические маркетинговые агентства не готовы обеспечить конкретные и измеряемые по количеству и качеству коммуникации с вашими потенциальными партнёрами.

Например, если вы производите наручные часы, то **не сможете получить** от них список всех продавцов наручных часов в Германии с их контактными данными и ценами на продукцию.

Тем более они **не смогут обеспечить** коммуникации со всеми этими компаниями.



BRANDPOL
Business Intelligence

Полный и детальный перечень действующих успешных компаний – ваших потенциальных партнёров – в конкретной стране с их контактами, сайтами и оценкой их надежности.

Мы обеспечиваем конкретные и измеряемые по количеству и качеству контактные данные ваших потенциальных партнёров и налаживаем коммуникации с ними.

5 причин сделать правильный выбор

4 Опыт проведения исследований

Brandpolgroup является ведущей международной компанией, специализирующейся в области исследований рынков разных стран, конкурентного анализа и защиты брендов в интернете.

Многолетняя работа многонациональной команды позволила создать **одну из лучших систем**, позволяющих быстро находить и анализировать большие данные по всему миру.

<https://brandpolgroup.com/>



BRANDPOL
Business Intelligence

>1600

различных исследований проведено

>60

представительств работает по всему миру

4

офиса открыто в разных странах

5 причин сделать правильный выбор

5 Ваши уникальные возможности

Система Brandpol Business Intelligence с использованием инструментов Big Data и Artificial Intelligence позволяет в автоматическом режиме проводить расширенный целевой анализ рынков сбыта и конкурентов в сети, что невозможно сделать в ручном режиме с любым штатом профессиональных сотрудников.



подсистема технического зрения на основе конкурентной нейронной сети



возможность интеграции с 1С и другими системами управления бизнесом



частота обновления – 24 раза в сутки, с частотой генерации отчетов по вашему требованию от 1 дня и более



анализ множества показателей востребованности сайта



анализ данных в любой стране мира на любом языке



автоматический мониторинг миллионов источников без ограничения объемов и глубины поиска



оценка надежности покупателей, дистрибьюторов и поставщиков



контроль более 10 млн артикулов (SKU) одновременно

98%
и выше

уровень достоверности и качества информации в наших отчётах

Как с нами работать

1 Сообщите, что нужно найти

Заполните форму на нашем сайте bi-bpg.com или пришлите:

- виды интересующей вас продукции или услуги;
- наименование интересующей страны или региона продаж (закупок);
- контакты представителя (ФИО, почта или телефон).

Вместе мы сформулируем задачу поиска и определим оптимальные пути ее решения.

2 Получите коммерческое предложение

Мы проведем предварительный анализ запроса, составим техническое задание и на его основе подготовим коммерческое предложение.

Минимальная стоимость нашей услуги – 500 евро, далее цена меняется в зависимости от уровня детализации информации в отчете.

3 Заключите договор и получите список партнёров

Мы заключим с вами договор, в котором будут указаны все условия, приведенные в коммерческом предложении.

Затем начнем поиск, и в указанные в договоре сроки вы получите отчет.

Компании, которым мы уже
помогли **увеличить прибыль**

DUPONT



ABB

РЖД

Яндекс



Amway



HIDEA

syngenta





BRANDPOL
Business Intelligence

Нам важно оставаться **полезными
вам и вашему бизнесу**

Россия
г. Москва, 115054
3-й Монетчиковский
переулок 11/1, этаж 3,
офис 302

+7 (499) 346 67 23

info@bi-bpg.com

www.bi-bpg.com

Россия
г. Екатеринбург,
620026
ул. Энгельса 36,
офис 403