

Разработана стратегия выхода на рынок БВС для крупного государственного концерна



ЦЕЛЬ

Разработка стратегии выхода компании (крупный государственный концерн) на рынок коммерческой эксплуатации беспилотных воздушных средств (БВС)



ПОДХОД

- Анализ рынков коммерческого применения БВС и выявление наиболее перспективных для компании-клиента, проведение «desk research» и глубинных интервью с отраслевыми экспертами по всему миру в начале и на каждом этапе работы
- Анализ международных бенчмарков
- Выявление ключевых тенденций и факторов, влияющих на рынок коммерческой эксплуатации БВС, по PESTEL
- Анализ отдельных элементов цепочки создания ценности (оценка стоимости по каждому этапу)
- Разработка ключевых стратегических опций выхода компании-клиента на рынок коммерческой эксплуатации БВС, в том числе в разрезе присутствия в разных сегментах цепочки создания стоимости (ценности)
- Построение финансово-экономической модели для расчета эффектов



РЕЗУЛЬТАТ

- Проанализировано более 20 рынков коммерческого применения БВС
- Определены приоритетные сегменты коммерческой эксплуатации БВС и стратегии выхода на них

СРОКИ

9 месяцев

НАПРАВЛЕНИЕ

Маркетинговое исследование

ОТРАСЛЬ

Все отрасли