

ИУЦТ. Почему столько стоит?

Ожидаемые сроки исполнения:

Один семестр (Сентябрь 2024 - Декабрь 2024)

Заказчик

SLT LLC

2024



Контекст

В какой области решаем проблему?

Продажи, реклама, станки, ВЭД



Проблема

Что за проблема: кто пытается достичь какую цель и что мешает?

Кто?

Руководитель проектов, Талыпин Никита Викторович, представительство промышленного оборудования из КНР - SLT LLC

Что хочет?

хочет повысить продажи импортных станков (привозимых из КНР в Россию) на 15%

Что мешает?

но не может, потому что стоимость реализуемой продукции проходит по верху рынка (ввиду высокой стоимости производства станков), вследствие чего возникают отказы от сделок, и переход к более дешёвым аналогам, не смотря на снижение качества оборудования

Какие есть способы решения и почему они не подходят?

снижение себестоимости оборудования невозможно ввиду политики головного офиса, использование стратегии "опыт конкурентов" не подходит из-за разницы системы ценообразования, контекстная реклама привлекает потенциальных потребителей, но не решает проблему обоснования стоимости продукции



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Минтранс России



Транспортный
университет

