

Анализ российского рынка алкотестеров, алкоблокираторов и наркотесторов

1. Анализ ситуации на рынке

2. Исследование конкурентов

3. Анализ потребителей

Предложить стратегию
развития на рынке
оборудования производства
компании Dräger

Классификация базируется на количестве ежедневных проверок

Профессиональные

до 200-300

проверок в день

**Специальные
(медицинские)**

5 – 30

проверок в день

**Индивидуальные
(бытовые)**

1 – 4

проверок в день

Новые перспективные направления на рынке:

Алкотестеры

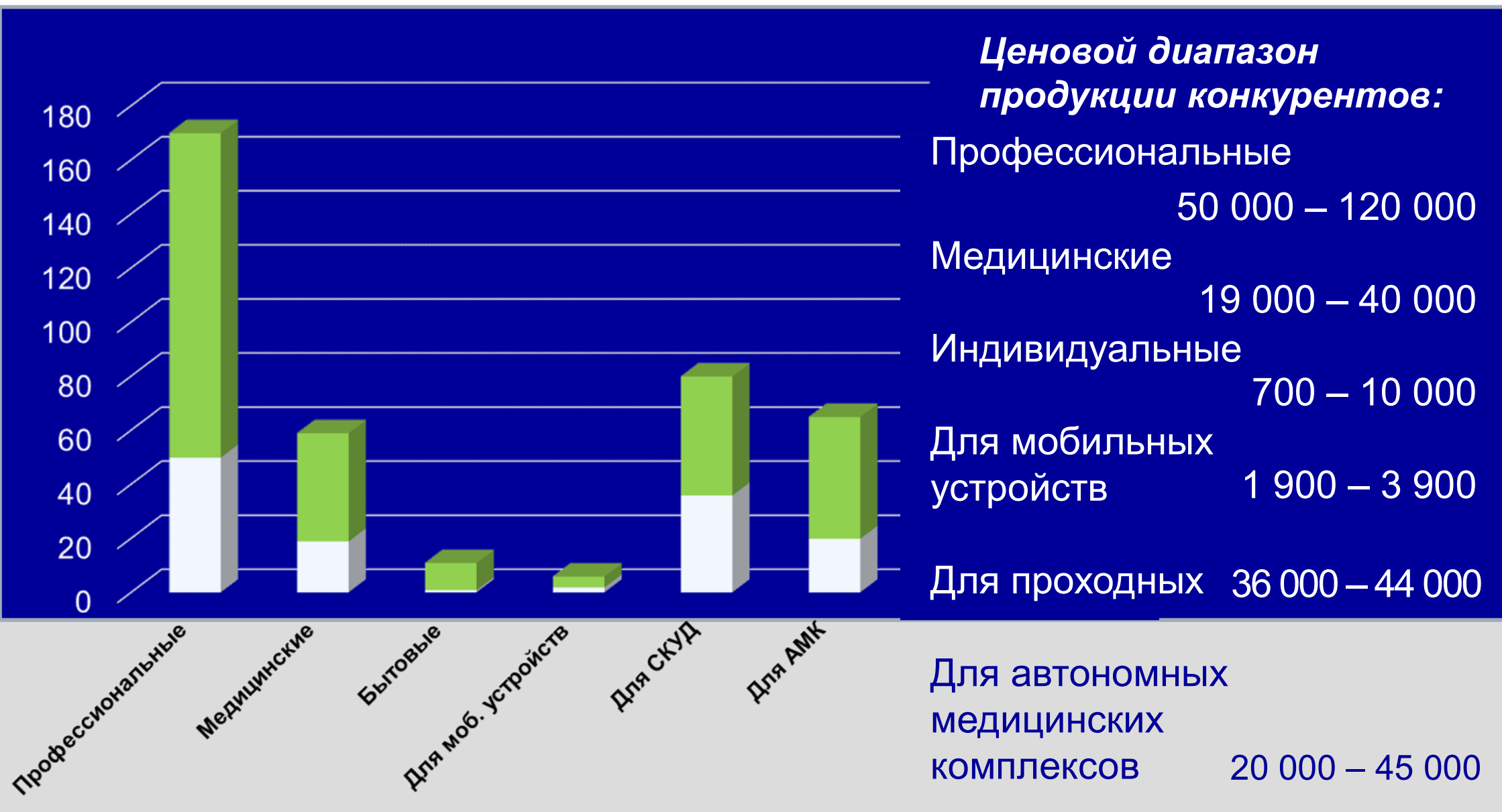
**для проходных
(для СКУД)**

Алкотестеры

**для автономных
медицинских
комплексов**

Сегменты рынка алкотестеров по ценовому диапазону

Dräger

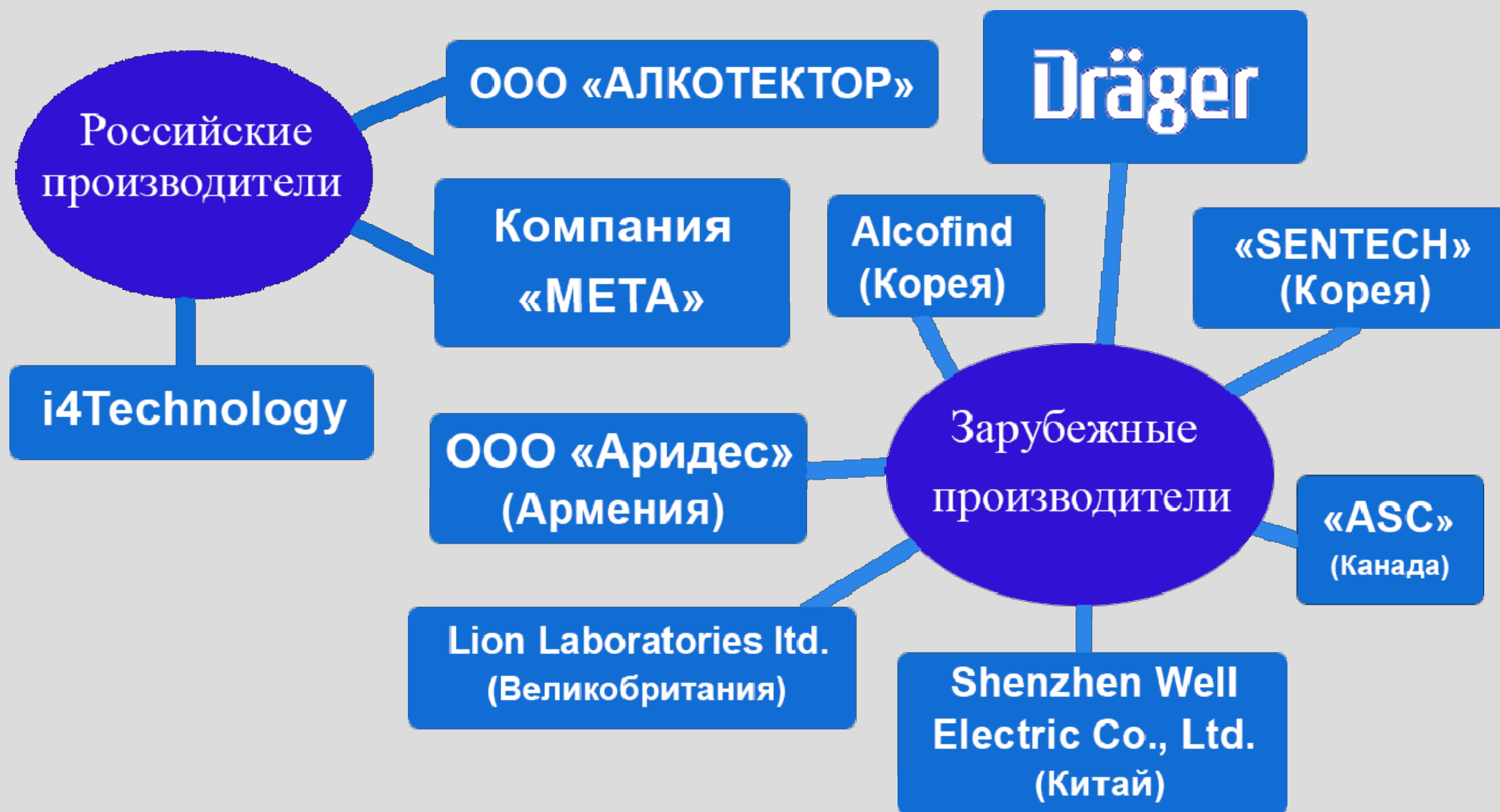


Области применения алкотестеров:

- 1) Освидетельствование водителей на состояние алкогольного опьянения (на дорогах и в участках ГИБДД);
- 2) Медицинское освидетельствование на состояние алкогольного опьянения в медицинских учреждениях;
- 3) Предрейсовый контроль в транспортных компаниях;
- 4) Предсменный контроль персонала на опасном производстве и работах со сложными механизмами;
- 5) Для решения юридических споров и проблем;
- 6) Бытовые алкотестеры применяются для самоконтроля, а также для контроля проблемных подростков;

Новые направления использования:

- 7) Алкотестеры для проходных – применяются как самостоятельно, так и в системах контроля доступа персонала (в СКУД);
- 8) Использование алкотестеров на автономных (передвижных) медицинских комплексах



Профессиональных и медицинских:

**Подразделения
ГИБДД**

**Медицинские
учреждения**

**Транспортные
предприятия**

**Производители
систем контроля
доступа (СКУД)**

**Производители
автономных
медицинских
комплексов**

**Предприятия с
опасными видами
работ**

Персональных (бытовых):

**Частные лица:
автовладельцы**

**Профессиональные
водители**

**Родители проблем-
ных подростков**

Производители и модели алкоблокираторов:

Dräger

**Interlock 5000
Interlock 7000**

**«Аридес»
(Армения)**

**АЛКОГРАН АМ-2065,
АЛКОГРАН АМ-0565,
АЛКОГРАН АМ-4085**

**ASC
(Канада)**

Alcolock V3

Конечные потребители алкоблокираторов:

**Частные лица:
автовладельцы**

**Автотранспортные
компании**

**Мониторинговые
компании**

Компания Dräger – производитель единственного
в мире наркотестера DrugTest 5000,
не имеющего аналогов!



**Конкурентов в данном
сегменте рынка нет**

Конечные потребители:

**Медицинские
учреждения:
наркологические
клиники и
диспансеры**

**Крупные
предприятия,
например,
«Росатом»**

В каждом крупном городе РФ, не считая Москвы и Санкт-Петербурга, от 10 до 20 компаний занимаются реализацией алкотестеров. Алкоблокираторы продаются примерно в половине из этих магазинов.

Крупные дистрибьюторы алкотестеров и алкоблокираторов:

1. ООО «СИМС-2»
2. ООО «Синтез СПб»
3. ООО «Вспышка»
4. ООО «Метроникс»
5. «Экомедика»
6. ООО «Бизнес Эксперт»
7. ООО «Гранд»
8. «КАРКАМ Электроникс»
9. ООО «Лига-Фарм»
10. ООО «СИТИТЕК»

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ:

1. СПИРТА.НЕТ
2. «Гипертрейд»
3. «IQ-техника»
4. МЕДТЕХНИКА+
5. Bogofi.ru
6. TopZdrav
7. Alcohunter.ru
8. АлкоМЕТЕРС

Специфика российского рынка алкотестеров, алкоблокираторов и наркотестеров:

Объем предложения выше, чем объем спроса

Объем продаж в большой степени зависит от действующего в стране законодательства

Наиболее важным критерием при выборе модели для потребителя является цена

Объем продаж персональных алкотестеров значительно больше, чем стационарных газоанализаторов.

Объем спроса в сегменте профессиональных и медицинских алкотестеров за период 2017-2018 гг. уменьшился, в сегменте бытовых алкотестеров – увеличился

На рынке алкотестеров выросла и будет продолжать расти доля эконом-сегмента в ценовом диапазоне 2-3 тыс.руб.

В структуре рынка доминирует доля внутреннего производства, из импортируемых товаров преобладают приборы производства компании «Аридес» (Армения)

Объем спроса на алкоблокираторы в России невысокий, основная причина низкого спроса – отсутствие мотивации для приобретения данного товара.

На рынке алкоблокираторов определяющим фактором является ценовая конкуренция, спросом пользуются приборы бренда Алкогран, так как они в два раза дешевле, чем продукция конкурентов

Необходимо проводить мониторинг и лоббирование законопроекта об обязательной установке алкоблокиратора, так как благодаря этому откроется огромный рынок сбыта

Общие методы расширения рынка сбыта:

**Расширение сети
торговых
представителей**

**Работа напрямую с
потенциальными
покупателями**

**Укрепление
позитивного
имиджа фирмы
и товара
с целью
повышения
узнаваемости
бренда**

**Расширение
сервисных
продаж**

**Расширение
рынка сбыта
через Интернет**

Помимо общих методов расширения рынка сбыта предлагаются следующие пути увеличения продаж:

**Расширение
сервисного
обслуживания
алкотестеров**

**Работа с
производителями
передвижных
медицинских
комплексов**

**Кроме
автотранспортных
компаний
существует
электротранспорт,
водный и
воздушный
транспорт**

**Работа с произво-
дителями СКУД**

**Большинство
продаж бытовых
алкотестеров
производится
через Интернет**

**Проведение акций,
флэш-мобов и
других рекламных
мероприятий**

Кроме общих методов расширения рынка сбыта, предлагаются следующие меры, направленные на повышение уровня продаж алкоблокираторов:

**Работа напрямую с
мониторинговыми
компаниями**

**Работа напрямую с
производителями автомобилей
и спецтехники и их дилерами**

**Мониторинг и лоббирование
законопроекта об обязательной
установке алкоблокираторов**

**Работа напрямую
с автосалонами
и автосервисным
предприятиями**

Наркотестеры – это достаточно дорогие приборы для российских потребителей. В настоящее время проверка проводится с помощью одноразовых тестов, что значительно дешевле

Методы расширения рынка сбыта наркотестеров:

Работа напрямую с крупными предприятиями

Расширение сети торговых представителей

Лоббирование законопроекта о проверке через слюну

Без изменения законодательства в России ситуация на рынке вряд ли изменится в сторону увеличения спроса

Благодарю за внимание.