ПРИМЕРЫ КЕЙСОВ И ДОСТИГНУТЫЕ ЭФФЕКТЫ

|  |  |
| --- | --- |
| **Поиск рынков сбыта** Для нашего Заказчика, производителя БПЛА (беспилотных летающих аппаратов):- за 14 дней изучили продукт и рынок;- предложили 61 гипотезу сфер применения грузовых БПЛА (грузоподъемность 10-200 кг) в области аэрологистики в 15 рыночных отраслях;- выявили потенциал выручки 3,2 млрд.руб/год.;- создали прецедент для увеличения доли компании на рынке (нашли рынки которые для компании были не очевидны);- сократили издержки на аналитику. | **Анализ конкурентов и технологий**Для нашего Заказчика, ИТ компании, запускающей новую линейку программно-аппаратных комплексов:- нашли и обосновали рынок сбыта;- собрали всю необходимую информацию для маркетинга под go-to-market стратегию;- сократили затраты на аналитику и маркетинг;- сократили время выхода продукта на рынок и издержки с этим связанные;- помогли повысить точность прогнозов продаж;- выявили доп. потенциал выручки +425 млн.руб./год;- сократили Заказчику ресурсоемкость пресейлов. |
| **Оценка трендов и прогнозирование**Для нашего Заказчика, IT холдинга, планирующего запуск собственного производства вычислительных мощностей для ИИ - ​​​​​​​собрали информацию о том, какие в настоящий момент есть способы реализовать вычислительные мощности для ИИ в России и в мире, а в дальнейшем их расширять, какие для этого уже есть или тестируются технологии;- собрали данные как выглядит рынок продуктов, связанных с ИИ в мире и в России, какие тренды нас ожидают;- ​​​​​​​собрали информацию, которая помогла Заказчику оценить перспективу предоставления в аренду вычислительных мощностей под задачи ИИ (на базе ЦОД);- сократили Заказчику время на принятие решения и издержки с этим связанные;- сократили затраты на аналитику;- ​​​​​​​выявили потенциал выручки по направлению  | **Исследование потребностей клиентов**Для нашего Заказчика, быстрорастущего производства инновационной техники, в целях формирования стратегии бренда  - провели исследование целевой аудитории (покупателей и не покупателей);- сформировали характеристики целевых сегментов и приоретизировали их;- провели глубокую конкурентную разведку и трендвотчинг;- принесли Заказчику несколько инсайтов и концепций позиционирования бренда;- сформировали требования клиентов к продукту;- определили текущий образ бренда, позитивные и негативные аспекты продукта, удовлетворенность потребителя;- снизили затраты на неэффективные маркетинговые каналы;- сократили затраты на аналитику;- оцифровали емкость рынка и помогли увеличить точность прогнозов по продажам;- помогли пересмотреть позиционирование бренда. |