



«Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого»

Программа профессиональной переподготовки
«Международный маркетинг»

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ ИНВАЙРО НА РЫНКЕ СЕВЕРО-ЗАПАДА

Автор проекта: Опарина Елена Юрьевна
Научный руководитель: проф., д.т.н.
Колосова Ольга Владимировна

О КОМПАНИИ ИНВАЙРО

2013. Основание компании. Решение о разработке гибридной технологии термического обезвреживания отходов (мусор).

2014. КД на установку ТОО.

2015. Изготовление прототипа. Исследование рынка переработки отходов. WasteTech 2015.

2016. Сертификация УТОО. ОКР по электрогенерации. Маркетинговое исследование рынка микрогенерации Северо-Запада.



ПРОБЛЕМАТИКА

Отходы:

- экологический вред;
- дорогая утилизация;
- сложная логистическая система.



Использование отходов как бесплатного источника электроэнергии и тепла + минимизация затрат на логистику, ежемесячная экономия от 30%, стоимость 1 кВт от 30 копеек, окупаемость 1-4* года.

* Зависит от количества потребителей тепловой энергии

Гибридные установки термического обезвреживания отходов 3-5 класса опасности, 50-2000 кг/ч



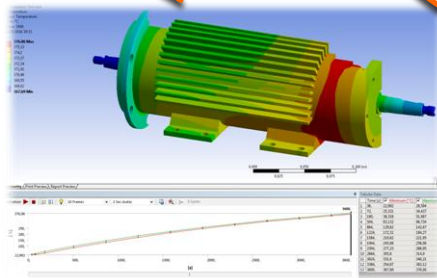
- Некондиционное топливо;
- Рекуперация тепла;
- Контролируемое сжигание;
- Соответствие условиям директивы ЕС № 2010/75/ЕС;
- Автоматическое управление горением;
- Мобильные установки 50 кг/ч и 100 кг/ч.

100%

Готовность прототипа

ЭЛЕКТРОГЕНЕРИРУЮЩИЙ МОДУЛЬ(ЭГМ) Готовность проекта **70%**

800 Hz,
10-60 kW

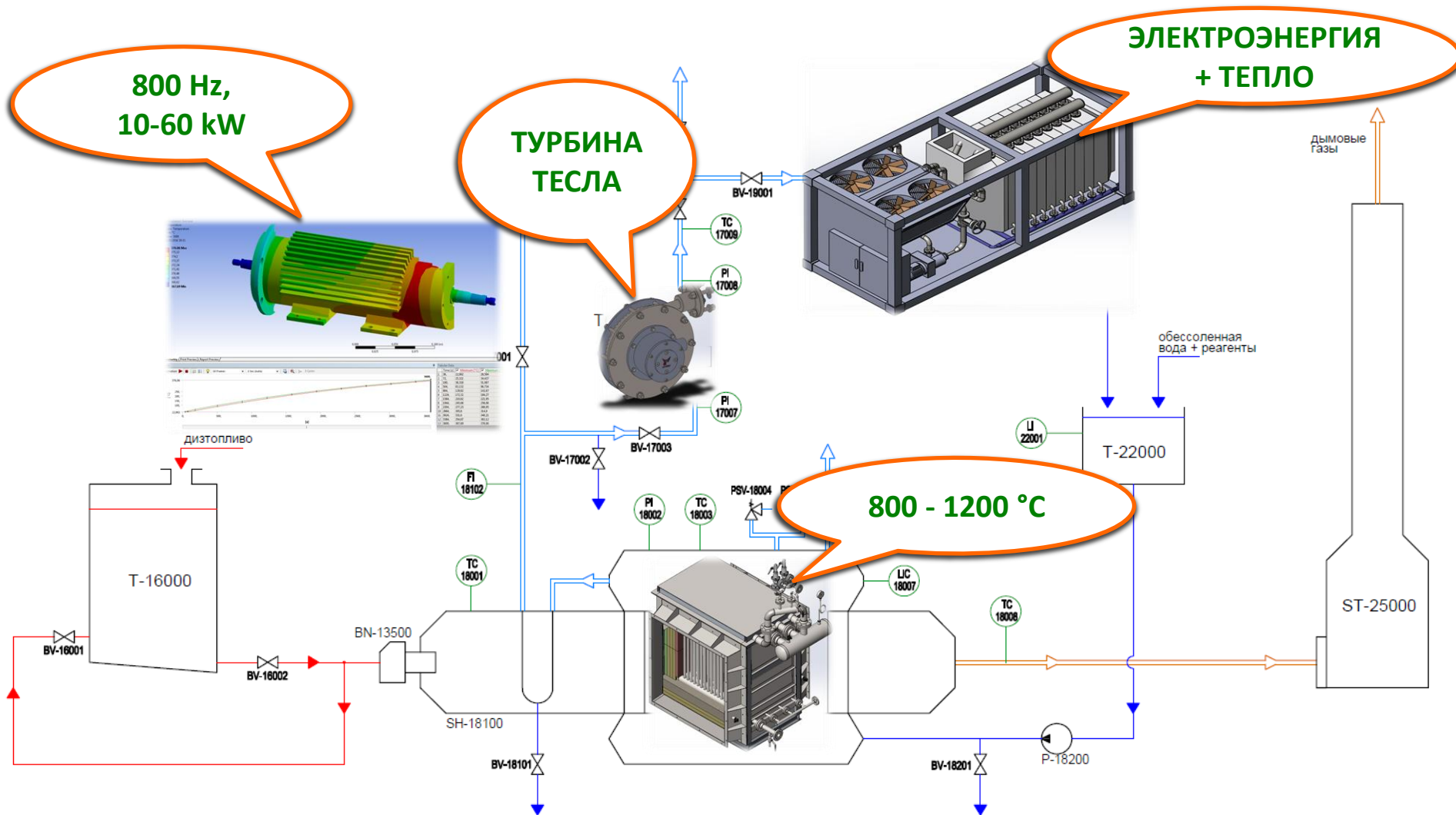


дизтопливо

ТУРБИНА
ТЕСЛА

ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ
+ ТЕПЛО

800 - 1200 °C



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Envirotherm GmbH
Амрон
RexLexNova

Решение проблемы
утилизации избыточного
высокопотенциального
тепла любой характеристики
и снижение затрат на тепло-
и электроэнергию.

R&D Маркетинг
Операционные
расходы

Интеллектуальные

Индивидуальные

разработка/адапта-
ция технологии WTE;
конструирование
нестандартного
оборудования;
финальная сборка,
пуско-наладка.

Клиенты, у которых в
процессе
производства/утили-
зации отходов
имеется избыточное
тепло от 800 °C +
потребность в тепло-
и электроэнергии.

реализация
физических активов
тех. обслуживание

Прямые продажи
сайт
офис



Позиционирование ООО «Инвайро» и Электрогенерирующего модуля на Северо-Западе :

определить оптимальную мощность
разработки

сегментировать потенциальных
покупателей

выявить целевую аудиторию

составить карту позиционирования
компании



формирования программы продвижения компании и продукта

ЭТАПЫ ПРОЕКТА

1: Разработка гипотезы для проведения маркетингового исследования

2: Организация процесса исследования

3: Проведение маркетингового исследования

4: Анализ полученных в ходе исследования данных

5: Принятие решения о масштабе продукта, стратегии его продвижения на рынок

(Этап 6: создание пилотной установки ЭГМ)





АНАЛИЗ РЫНКА, ПОТРЕБИТЕЛИ

Промышленные предприятия, в процессе производства которых вырабатываются избыточные горючие и/или горячие газы с потенциальным теплом от 800°C и выше

Предприятия, в производственном цикле которых имеется процесс термической переработки отходов производительностью от 150 кг/ч

Ключевые потребности клиентов

- Повышение энергоэффективности производства и КПД производственного процесса/процесса переработки отходов
- Экономия затрат на электроэнергию, тепло и топливо
- Получение дополнительных энергоресурсов (электроэнергии, пара или горячей воды) для собственных нужд
- Улучшение экологических показателей процесса производства и/или процесса переработки отходов

АНАЛИЗ РЫНКА КОНКУРЕНТЫ

Модули утилизации тепла	ЭГМ	Electratherm	Green Turbine
Метод утилизации тепла	Паровой цикл	Органический цикл	Паровой цикл
Температура газов на утилизацию	800-1200	80-200	700-1200
Эффективность	15%	8%	15%
Цена/производительность \$/кВтч	1800	7000	2700
Мобильные инсинераторы	E-50K	ATI Muller	Matthews
Метод обезвреживания отходов	Гибридный	Пиролиз	Прямое сжигание
Расход топлива на 1 кг отходов	До 0,1	Более 0,5	0,2-0,3
Экологические параметры	Хорошие	Хорошие	Посредственные
Цена/производительность \$/кг	1600	3750	3000



КАРТА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

Энергия на выходе



Состав и расход теплоносителя



СТРАТЕГИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ



популяризация зеленых технологий через СМИ и сайт

прямой маркетинг

прямые продажи

тематические выставки

специализированные конференции

ПЛАН МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Петербургский Международный Инновационный Форум 2016,
сентябрь 2016

Российско-Финляндский Партнериат малого и среднего бизнеса,
г. Тампере, ноябрь 2016

Публикации в Строительном обозрении, ноябрь 2016

Публикация в журнале ТБО (Твердые бытовые отходы), декабрь
2016

Активное сотрудничество с бизнес-инкубатором «Ингрия»

Гранты Ira-SME, Старт 1, ППС

ВЫВОДЫ

В процессе обучения по программе профессиональной переподготовки «Международный маркетинг»:

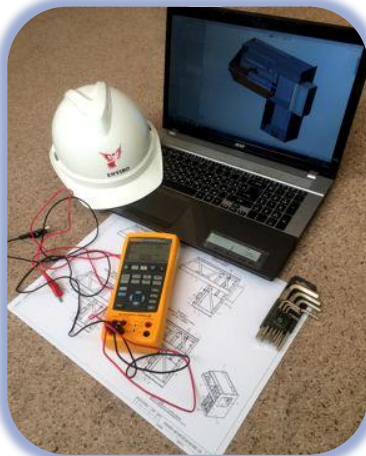
- проведено **маркетинговое исследование** рынка микрогенерации Северо-Запада
- выявлены наиболее **привлекательные сегменты рынка**
- выбрана **востребованная мощность** нового продукта
- разработан **план маркетинговых мероприятий** и стратегия **позиционирования** компании и продукта

ПЕРСПЕКТИВЫ

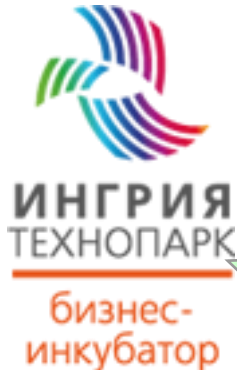
- заявка на **грант Старт 1** совместно со слушателем Президентской Программы
- **3 договора** на стадии подписания
- **Позиционирование** компании как **инжинирингового центра**
- **10 договоров** на рынке Северо-Запада к **марту 2017**

КОМАНДА ПРОЕКТА

- Алексей Антоненко – общее руководство, технология, наладка. Изобретатель, учредитель.
- Сергей Раменский – производство. Учредитель.
- Артур Гуревич – конструкторские работы (руководство КБ), производство.
- Елена Опарина – маркетинг, работа с ключевыми клиентами.
- Конструкторское бюро (1 технолог, 3 инженера-конструктора).
- Команда инженеров и техников по пуско-наладке (8 человек).



МЕНТОРЫ ЕДИНОМЫШЛЕННИКИ



Бизнес-инкубатора «Ингрия», направление
Трансфер технологий:
Консультанты: С. Баранов, К. Гурьев.
Менторы: К. Окунев RexLexNova, С. Полферов
Wital GmbH, Г.Иванов ПАО "Группа компаний
"Роллман».



Санкт-Петербургский кластер чистых технологий для
городской среды.



ENVIROTHERM GmbH – официальный партнер,
обмен технологиями.



АМРОН

Производство.

Технологии и комплексы WTE: установка термического обезвреживания отходов (готов прототип) + электрогенерирующий модуль (ОКР); котельная на возобновляемом топливе (ТБО, в разработке)

Специализация WTE инжиниринг

Цели

1. Организация и запуск производства линейки комплексов WTE;
2. Организация и запуск производства линейки котельных на возобновляемом топливе;
3. Позиционирование компании как инжинирингового центра.

Задачи

- Завершение процесса разработки продукта (ЭГМ): изготовление и испытание опытного образца;
- Сертификация комплекса WTE;
- Изготовление и испытание промышленного образца, постановка продукта на производство;
- Продолжение R&D в сфере green engineering (безопасный ветряк, система универсального органического цикла)

Текущий статус ОКР по электрогенерации на финальной стадии, начато изготовление опытного образца. Начаты ОКР пилотного образца котельной на возобновляемом топливе.

Рынки сбыта Муниципальные образования, промышленные предприятия, медицинские учреждения, гостиничные комплексы.

Перспективы Грант Старт 1, Ira-SME, ППС, 5 договоров на стадии подписания

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

ОПАРИНА ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА
ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ
+79111440719
[lena.oparina@enviro.su](mailto:lana.oparina@enviro.su)



СЕГМЕНТАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ:

Потенциальные клиенты – 90 компаний на Северо-Западе.

Заполнили опросники – 22 компании.

Глубинные интервью – 5.

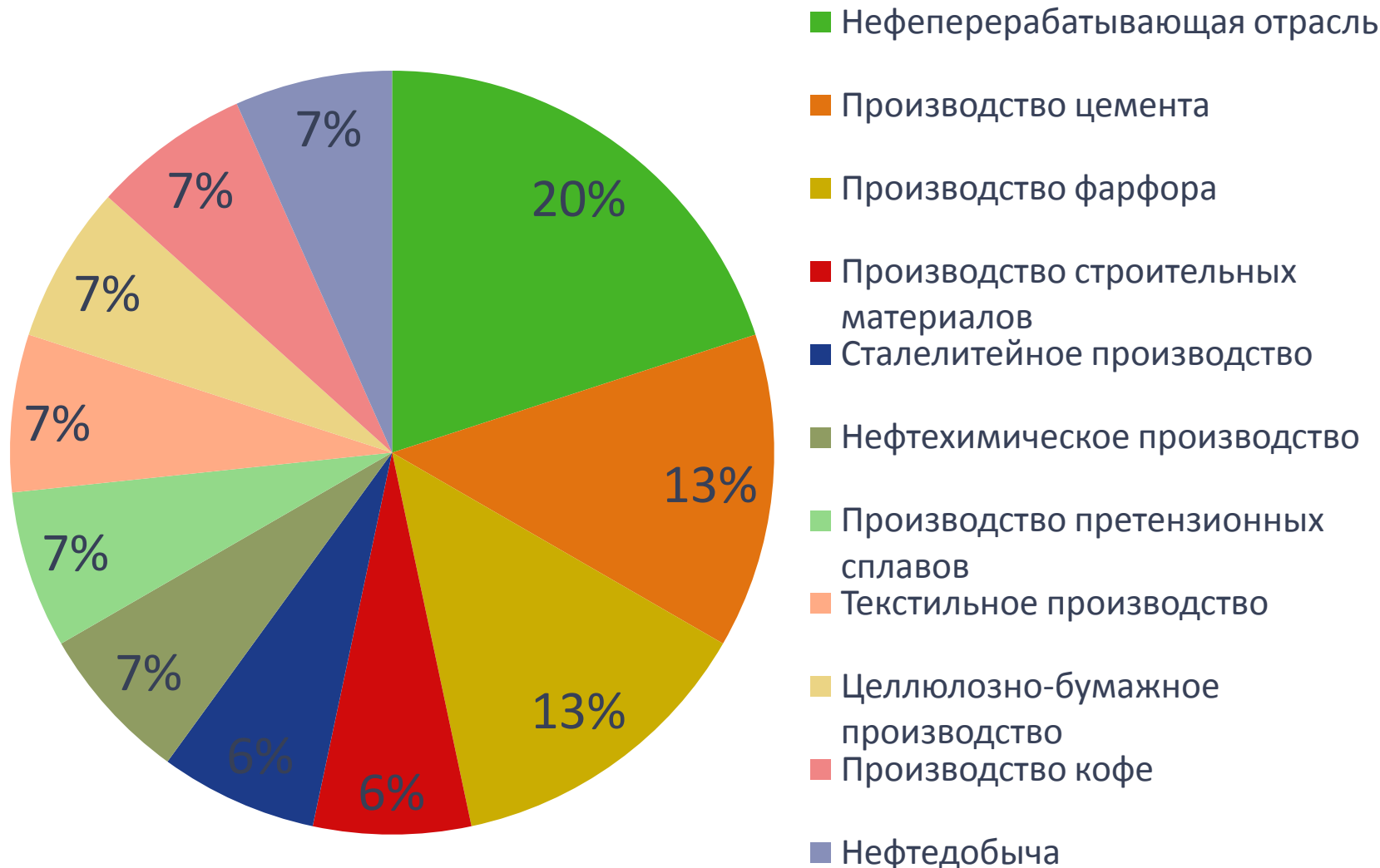
Стадия подписания договоров – 3 шт.

Структура респондентов категории утилизируемых отходов



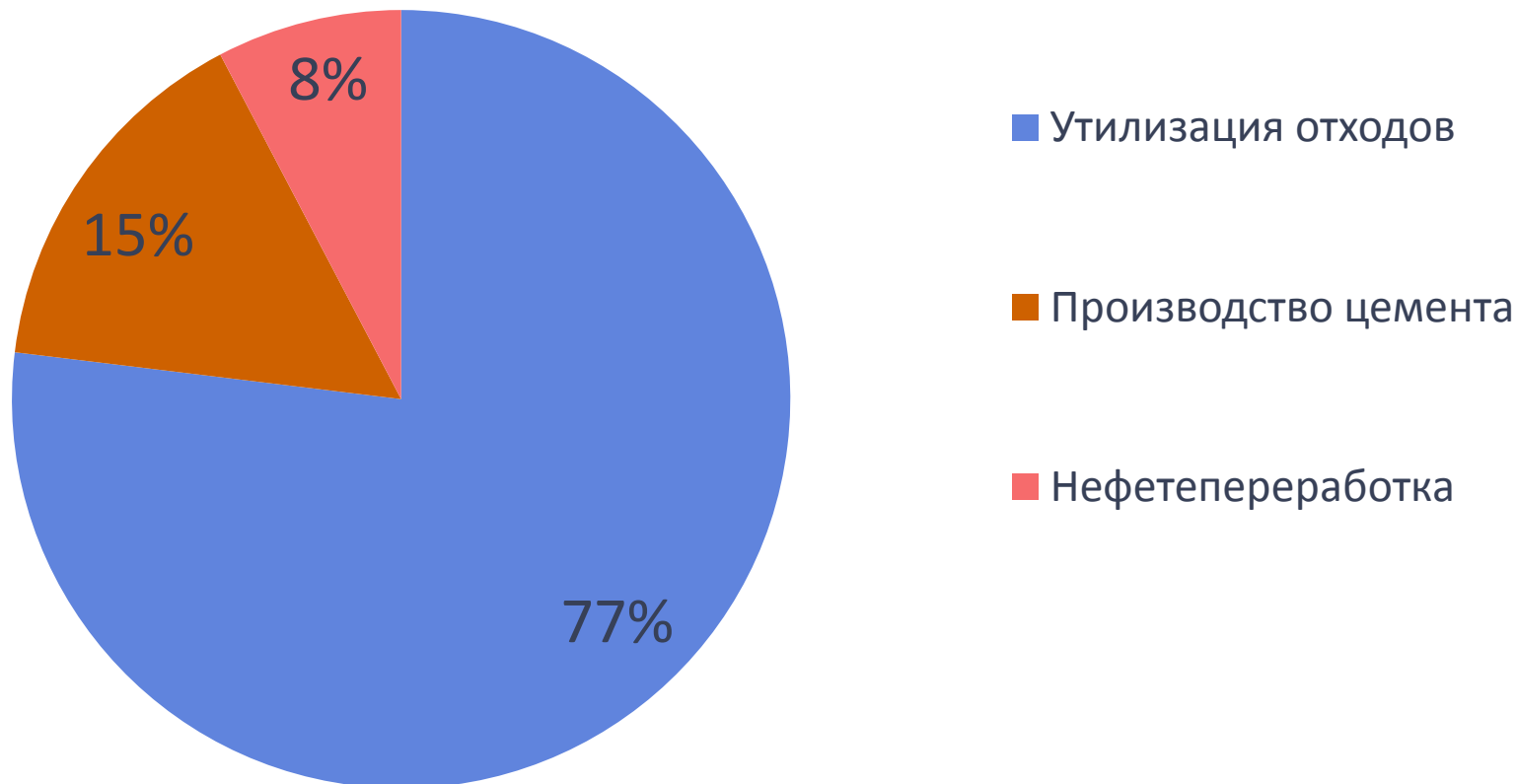
СЕКМЕНТАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Структура респондентов по отраслевой принадлежности



СЕГМЕНТАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Структура респондентов, заинтересованных в покупке
ЭГМ, по виду деятельности



СЕГМЕНТАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Цели покупки ЭГМ



ИНВЕСТИЦИИ

Собственные средства компании	5,0 млн руб.
Грантовые средства Ira-SME	15,0 млн руб.

СМЕТА ПРОЕКТА

Расходы (6 месяцев)	2016/2017, млн руб.
Маркетинг (сайт, выставки, конференции, публикации)	1,2
Заработная плата КБ	3,9
Комплектующие	5,5
Аутсорсинговые услуги	5,0
Таможенные сборы	1,0
Командировочные	1,6
Операционные расходы	1,8
Итого расходы:	20,0