

Когда заказчики не понимают преимуществ

Военная информационная группа **MIL.PRESS** с 1998 года формирует ежедневные сводки для руководителей ВПК и командования МО через открытые ([Mil.Press Военное](#), [Mil.Press FlotProm](#), [Mil.Press FLOT](#), [Mil.Press TV](#)) информационные ленты.

Почему **MIL.PRESS**?

1. Информация про вашу продукцию попадает к заказчику не рекламным путем, а через рассказ о ее преимуществах одними из тысяч отраслевых экспертов. На выходе ЛПР получают объективные факты для принятия решений – зачастую доверяя им больше, чем данным от профильных НИИ.
2. Единственное СМИ РФ со статусом «Приоритетный Инфопартнер форума «Армия». Mil.Press входит топ-10 военных СМИ в мире.
3. Специалисты Mil.Press работали при комиссиях МО по выбору единственного поставщика.

Подробнее - www.Mil.Press

Задача: Продемонстрировать преимущества, сформировать потребности, повлиять на решения

Какие этапы проходит головной заказчик при выборе подрядчика?

Это этап **осведомленности** о продукции, **заинтересованности** в ней, **оценки** в сравнении с аналогами, **согласования ТЗ и договора**. Если речь непосредственно про военного заказчика, то этапов ощутимо больше. Но что при работе с головным, что с военным заказчиком первые три этапа совпадают и именно от их успеха зависит состоится ли дальше "технический разговор" и будет ли в результате контракт.

Задачи по повышению **осведомленности** заказчика, формированию его **заинтересованности**, инициированию процесса **оценки** с его стороны обычно берут на себя или первые лица предприятия ВПК, или самые квалифицированные специалисты.

Какие еще есть возможности решить эту задачу?

Рассылки, военные выставки, рекламные статьи в военно-промышленных изданиях "о предприятии и продукции" как правило только повышают **осведомленность**, иногда - создают **заинтересованность**. Но не дают данных для **оценки**, сравнения с аналогами и информации для **принятия решения**.

Но есть еще одно решение. Когда до заказчика доносится мнение не самого производителя, не одного-двух отраслевых экспертов или оплаченного журналиста. А когда на основе аргументированных мнений отраслевых экспертов, эксплуатантов и самих потенциальных или текущих заказчиков готовится анализ состояния рынка, глубоко и детально раскрываются существующие проблемы, неудовлетворенные потребности заказчика и рассматриваются возможные пути решений.

Именно подобная экспертиза дает потенциальному заказчику предметную информацию для принятия решений, уточняет критерии, формирует его потребности.

Mil.Press работает над изготовлением экспертиз для предприятий ВПК не первый год. Экспертизы Mil.Press успешно решают все три задачи: повышают осведомленность заказчика, создают его заинтересованность, формулируют критерии для сравнения конкурирующих решений.

Какие есть признаки что экспертизы Mil.Press работают?

- Они не раз обсуждались на совещаниях предприятий ВПК и командования МО.
- Многократно приводили к изменению существующих контактов или появлению новых.
- За счет глубины анализа зачастую вызывают большее доверие заказчика, чем данные профильных НИИ.
- Сами отраслевые эксперты и руководители предприятий не раз обозначали, что они получили ценную информацию по рынку, продукции, которой до этого не обладали.

Но экспертиза Mil.Press предъявляет высокие требования и к продукции самого предприятия - если у продукции нет потенциала, то экспертизу сделать невозможно.

Экспертиза на базе технического анализа сегмента отрасли

Задача:

Обозначить потенциальному головному заказчику, исполнительным госорганам существующие нерешенные прикладные проблемы, дать предметную информацию для принятия решений, уточнить критерии, сформировать потребности. Выполнить это неангажированным путем через сбор аргументированных мнений отраслевых экспертов, эксплуатантов и самих потенциальных или текущих заказчиков.

План реализации:

1. Выполняется Технический анализ сегмента отрасли, для которого предназначена продукция.

Ищутся ответы на вопросы:

- Какие технические потребности есть у потребителей?
- Какие теоретические разработки закрытия потребностей существуют?
- Какие разработки превосходят потребности потребителей?
- Какие потребности потребителя остаются не закрытыми?
- Какие практические реализации существуют?
- Какие технические, технологические проблемы существуют?
- Плюсы и минусы существующих реализаций?

Кто привлекается в качестве экспертов:

- отраслевые эксперты
- эксплуатанты
- текущие заказчики
- потенциальные заказчики

2. На базе п.1. подготавливается **Аналитический отчет по нерешенной проблеме**, информация которого используется для принятия решений, получения заказов.

Может направляться потенциальным заказчикам и в исполнительные госорганы.

3. На базе п.2. подготавливается **Экспертиза по нерешенной проблеме и всех вариантах ее решения**. Экспертиза - это как правило или один большой экспертно-аналитический материал (статья, до 20'000 знаков) или серия из трех малых (новости, каждая до 7'000 знаков). Экспертиза **включается в ежедневные сводки для руководителей ВПК и командования МО** через информационные каналы топ-10 военных СМИ в мире. Военная информационная группа Mil.Press с 1998 года формирует ежедневные сводки для руководителей ВПК и командования МО через открытые (Mil.Press Военное, Mil.Press FlotProm, Mil.Press FLOT, Mil.Press TV) и закрытые (Mil.Press Ключ) информационные ленты.

Экспертиза на базе технического анализа (1 большой экспертно-аналитический материал или серия из 3-х малых) **БЕЗ проработки зарубежного опыта**

Стоимость "под ключ", включая технический анализ сегмента отрасли, подготовку экспертиз, включение в ежедневные сводки для руководителей ВПК и командования МО: 443'100 Р

Экспертиза на базе технического анализа (1 большой экспертно-аналитический материал или серия из 3-х малых) **с проработкой зарубежного опыта/источников**

Стоимость "под ключ", включая технический анализ сегмента отрасли с изучением зарубежного опыта, подготовку экспертиз, включение в ежедневные сводки для руководителей ВПК и командования МО: 477'000 Р

Экспертиза на базе технического анализа (2 больших экспертно-аналитических материала или 1 большой + серия из 3-х малых или серия из 6 малых) **с проработкой зарубежного опыта/источников**

Стоимость "под ключ", включая технический анализ сегмента отрасли с изучением зарубежного опыта, подготовку экспертиз, включение в ежедневные сводки для руководителей ВПК и командования МО: 556'300 Р

OR-программа отраслевого взаимодействия

Детали по запросу.

Стоимость: Экспертиза на базе технического анализа сегмента отрасли + 50'300 Р

OR-программа отраслевого взаимодействия + получения обратной связи от потенциальных заказчиков

Детали по запросу.

Стоимость: OR-программа отраслевого взаимодействия + 407'000 Р

MR-программа

Детали по запросу.

Задача: Системно информировать заказчиков о продукции, демонстрировать компетенции

Статья-интервью с выездом военно-промышленного корреспондента

Развернутая статья-интервью с представителем руководства, в которой в формате живого общения “от и до” рассказывается о деятельности предприятия, его развитии. Позволяет внести актуальные вопросы в повестку дня, предложить экспертные решения. Интервью осуществляет опытный военно-промышленный журналист на территории предприятия; проводится фотосъемка.

Включает: баннер "Портрет руководителя" с размещением на 6 месяцев в СМИ

Важно – не только сделать интервью. Важно – чтобы его прочитала вся целевая отраслевая аудитория. Это делается при помощи размещения баннера-портрета руководителя во врезке "Говорят первые лица", которая отображается вверху всех страниц крупнейших военно-промышленных СМИ Mil.Press Военное, Mil.Press FlotProm. При нажатии на баннер-портрет следует переход на интервью. Число показов ~ 40'000 ежемесячно.

Стоимость, включая выезд журналиста, изготовление и публикацию в СМИ:

- 149'000-189'000 ₽ (в зависимости от удаленности, объема, срочности)

[Военное.РФ/ГоворятПервыеЛица/](#)



Видеорепортаж о продукции или мероприятии

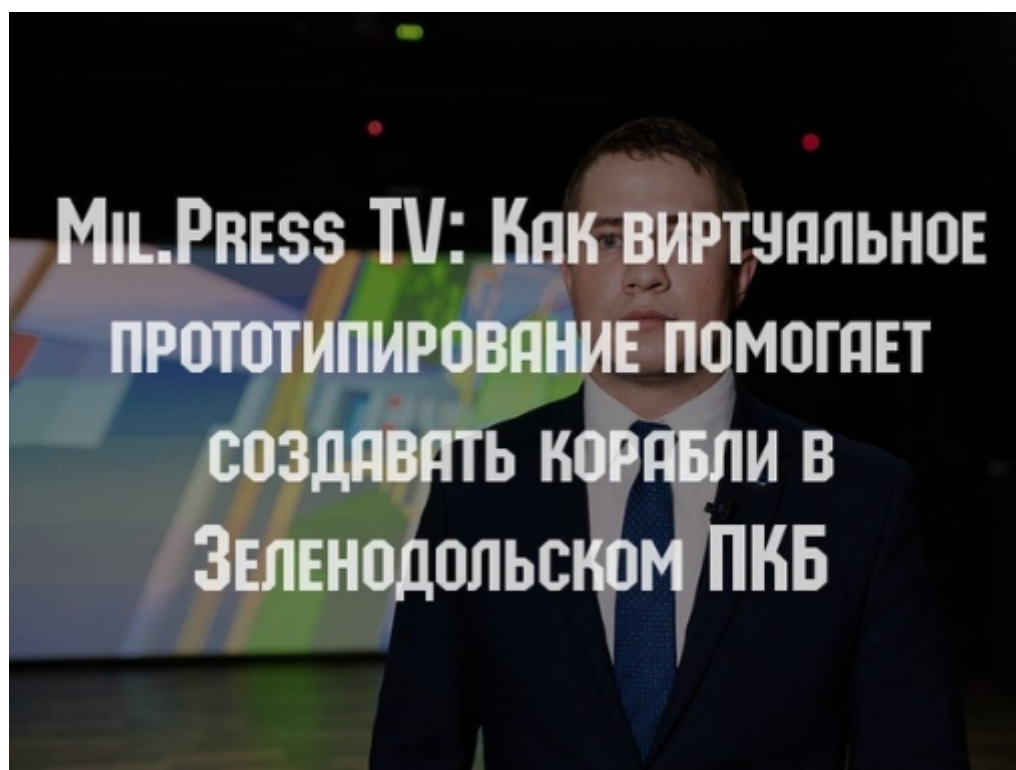
Видеорепортаж о событии, серийной или перспективной продукции, производственном процессе или показ эксплуатации нового продукта; стендап представителя предприятия, рассказывающего про основные преимущества продукции. Снимается ведущим военно-промышленным видеоканалом России [Mil.Press TV](#).

Обратите внимание! Видеорепортаж - это не рекламное и не презентационное видео.

MIL.PRESS TV

[Mil.Press TV](#) - это видеосюжеты с первыми лицами предприятий ВПК о разработанных ВиВТ, запущенных и модернизированных производствах строго в формате «ВПК - потенциальному заказчику».

Единственное СМИ - обладатель статуса «Приоритетный Инфоартнер форума «Армия». Все видеосюжеты транслируются в топ-10 крупнейших военных СМИ в мире с охватом в 600'000 специалистов ВПК и силовых структур. Более 2'500'000 просмотров военными специалистами.



Стоимость, включая выезд на предприятие, изготовление "под ключ" видеорепортажа средней длиной 2-3 минуты (оптимальный хронометраж для интернета, публикации на сайте, трансляции на выставочном стенде):

- **изготовление**

- 1 видеорепортаж - 73'000 Р
- 2 видеорепортажа за 1 выезд - 108'200 Р
- 3 видеорепортажа за 1 выезд - 144'000 Р

- **изготовление + трансляция в СМИ ВПК**

(показ на канале [Mil.Press TV](#), публикация в СМИ [Mil.Press Военное](#), [Mil.Press FlotProm](#) с закреплением на 7 дней на главной странице тематического издания, трансляция в Яндекс.Новости, Google.News, анонс в 8 соцгруппах с целевой военно-промышленной аудиторией):

- 1 видеорепортаж - 102'000 Р
- 2 видеорепортажа за 1 выезд - 145'100 Р
- 3 видеорепортажа за 1 выезд - 195'000 Р

- **изготовление + съемка с квадрокоптера + трансляция в СМИ ВПК**

(показ на канале [Mil.Press TV](#), публикация в СМИ [Mil.Press Военное](#), [Mil.Press FlotProm](#) с закреплением на 7 дней на главной странице тематического издания, трансляция в Яндекс.Новости, Google.News, анонс в 8 соцгруппах с целевой военно-промышленной аудиторией):

- 1 видеорепортаж - 162'000 Р
- 2 видеорепортажа за 1 выезд - 212'200 Р
- 3 видеорепортажа за 1 выезд - 306'000 Р

Пакеты мероприятий военного маркетинга на форуме «Армия», выставках МАКС, МВМС, «Нева»

Когда вам есть что показать отраслевым специалистам и потенциальным заказчикам: [Mil.Press/Стандарт](#)

Когда вам нужно чтобы все потенциальные заказчики гарантированно увидели [Mil.Press/Наступление](#)

Когда ваши компетенции должны быть раскрыты со всех сторон: [Mil.Press/Стратегия](#)

Публикация пресс-релизов

Выведены из производства с 2019 года одновременно с появлением более эффективных инструментов.

Новостное сопровождение: подготовка новости корреспондентом ВПК (без выезда) с привлечением 2 экспертов/эксплуатантов

Выведены из производства с 2021 года одновременно с появлением более эффективных инструментов.

Отзывы руководителей ОПК



«Постоянный конструктивный диалог, совместный успешный поиск решений, принципиальная позиция руководителей и специалистов по всем вопросам достойны высокой оценки и благодарности»

Русин Анатолий Сергеевич, генеральный директор Кингисеппского машиностроительного завода



«Все подготовленные материалы обеспечили высокий результат информирования и упоминания о "Ремдизеле"»

Фаиз Шакирович Хафизов, генеральный директор Акционерного Общества "Ремдизель"



«Мы хотим отметить отсутствие материалов в откровенно рекламном формате, как не вызывающем доверие специалистов»

Трушин Михаил Борисович, зам. генерального директора судостроительного завода "Пелла"



«Отдельное спасибо за качественно проведенную аналитическую работу с привлечением экспертов, глубокое погружение в деятельность компании»

Комиссаров Александр Геннадиевич, генеральный директор ЦЖТН



«Благодарим вас за использование маркетинговых бюджетов не для "освоения", а для помощи в достижении коммерческих целей»

Побежимов Валерий Николаевич, генеральный директор Акционерного Общества "Эникс"

Все отзывы руководителей ВПК - [Mil.Press/ВсеОтзывыПартнеров](https://mil.press/rukovoditeli-vpk)

Когда хотите первыми узнавать о заказах

Аналитическая группа **MIL.CONSULTING** готовит:

для профильных департаментов

- открытую аналитику по отраслевой ситуации на предприятиях ВПК

для добросовестных предприятий ВПК

- информацию о потенциальных заказах, мероприятия по продвижению продукции.

Почему **MIL.CONSULTING**?

1. Собственные военно-промышленные аналитики, имеющие опыт работы с сотнями предприятий ВПК и обладающие множеством решений - от поиска заказов на стадии формирования техдокументации до продвижения новой ПВН.

2. Никаких бесполезных данных из устаревших баз. Более 10'000 прямых контактов в год с первыми лицами ВПК. Прямой доступ к 1'000+ российских и зарубежных военных экспертов, военных специалистов - от Камчатки до Южной Америки.

Подробнее - www.Mil.Consulting

Другие задачи, решаемые для партнеров

Когда нужны данные о заказах из первых рук

- **Оперативный анализ/ мониторинг**
 - Отраслевые дайджесты
 - Отраслевые скрининги (заказчиков/конкурентов)
 - Коммуникационное информирование первых лиц
- **Тактический анализ**
 - Поиск заказчиков
 - Анализ потребностей (качественный)
 - Анализ состояния отрасли (количественный)
 - Скрининг поставщиков
 - Скрининг конкурентов
- **Стратегический анализ**
 - Анализ тенденций и прогноз развития отрасли
 - Анализ макросреды
 - Маркетинговая стратегия продвижения ПВН
- **Комплексный маркетинговый анализ**
 - Поисковый маркетинговый анализ для ВЭД ПВН

[Mil.Consulting](#)

Когда заказчики покупают устаревшее

Экспертиза по применению старых и современных подходов, которая зачастую ценится выше данных от профильных НИИ и не раз обсуждалась на совещаниях МО.

Когда заказчики не понимают преимущества

Организация «сарафанного радио», эффективно дополняющего личные переговоры. Информация про вашу продукцию попадает к ЛПР не рекламным путем, а через рассказ о ее преимуществах признанными отраслевыми экспертами, военными эксплуатантами.

[Mil.Press/Продвижение](#)

Маркетинговая активность не ради «галочки», а для получения заказов

Новости, очное и заочное участие в военных выставках - каким оно должно быть на самом деле.

[Mil.Press/Стандарт](#) | [Mil.Press/Наступление](#) | [Mil.Press/Стратегия](#)

Примечания

1. Срок размещения в средствах массовой информации – бессрочно.
2. Цены действительны в течение 30 дней после получения предложения и не позднее 31.01.2024.
3. Цены указаны при 100% предоплате.
4. Услуги оказываются круглогодично, за исключением времени прохождения крупных отраслевых военных выставок (действуют только спецпакеты "Видеодневник инноваций").
5. Стоимость актуальна при территории оказания услуг не далее 100 км от Москвы, Петербурга.
6. По выполнению работ предоставляется детальный медиаотчет о результатах (по запросу; бесплатно – для заказов более 250'000 Р): результаты (общий охват ЦА, число просмотров материалов, портрет аудитории, долгосрочное влияние материалов на ЦА), выводы (по поставленным задачам, рекомендации).
7. FLOT™ – товарный знак (свидетельство №438284).

Технические примечания

#1/analytics1, #1/analysts1+foreign, #1/analysts2+foreign, Объем одной большой публикации – до 20'000 знаков (~ 6 печатных страниц). Объем одной малой публикации - до 7'000 знаков. Публикация в СМИ с анонсом на [Военное.РФ](#), [FlotProm.ru](#), [FLOT.com](#) и закреплением на 7 дней на главной странице тематического издания. Средний охват аудитории ВПК ~ 40'000 контактов. Трансляция в Яндекс.Новости, Google.News; анонс в 4 соцгруппах с целевой военной аудиторией (по каждому СМИ отдельно). Публикуется с пометкой "партнерский материал".

#1/interview Объем публикации – до 30'000 знаков (~ 8 печатных страниц), до 7 фото. Публикация в СМИ с анонсом на [Военное.РФ](#), [FLOT.com](#), [FlotProm.ru](#) и закреплением на 7 дней на главной странице тематического издания. Средний охват аудитории ВПК ~ 40'000. Трансляция в Яндекс.Новости, Google.News; анонс в 4 соцгруппах с целевой военной аудиторией (по каждому СМИ отдельно). Публикуется с пометкой "партнерский материал".

#5/video1 Проф. оборудование, выносной микрофон, качественный монтаж с субтитрами, заставка [Mil.Press](#).

#5/video1 + tv Показ на канале Mil.Press TV, публикация в СМИ Mil.Press Военное, Mil.Press FlotProm с закреплением на 7 дней на главной странице тематического издания, трансляция в Яндекс.Новости, Google.News, анонс в 8 соцгруппах с целевой военно-промышленной аудиторией.