

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/405175>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Экономика

- . Введение 4
- 1.1 Задача отчета 5
- 1.2 Цель исследования 5
- 1.3 Методология исследования 5
- 2. Обзор конкурентов 6
- 2.1 Анализ основных конкурентов 6
- 2.2 Сравнительный анализ продукции 6
- 2.3 Оценка конкурентных преимуществ ИАЗ 7
- 3. Анализ рыночных данных 8
- 3.1 Объем и структура рынка БПЛА 8
- 3.2 Тенденции и прогнозы развития рынка 8
- 3.3 Анализ спроса и предложения 9
- 4. Опрос клиентов 10
- 4.1 Методика опроса 10
- 4.2 Результаты опроса 10
- 4.3 Анализ клиентских потребностей 11
- 5. Технические особенности продукции 12
- 5.1 Описание основных характеристик продукции 12
- 5.2 Технологические особенности производства 12
- 5.3 Качество и надежность продукции 13
- 6. Стратегия продаж 15
- 6.1 Маркетинговые каналы продвижения 15
- 6.2 Рекламные кампании и онлайн-маркетинг 16
- 6.3 Дилерская сеть и партнеры 17
- 7. Развитие продукции 18
- 7.1 Исследования и разработки 18
- 7.2 Инновационные проекты 18
- 7.3 Планы на будущее 18
- 8. Заключение 19
- 8.1 Основные выводы и рекомендации 19
- 8.2 Перспективы развития ИАЗ 19
- Список использованных источников 20
- 9. Приложения 21

Продажи дронов на российском рынке за первые три месяца 2023 года выросли в 15-20 раз, причем наибольшей популярностью пользовались детские модели и любительская фотография.

Продажи дронов на российском рынке за первые три месяца 2023 года выросли в 15-20 раз, причем наибольшей популярностью пользовались детские модели и любительская фотография, пишет "Коммерсантъ" со ссылкой на данные аналитической компании Moneyplace.

Ozon в I квартале продал 17,6 тыс. дронов, что в 15 раз больше, чем за аналогичный период прошлого года (2 тыс.), и составляет 57 млн рублей в стоимостном выражении. Объем продаж Wildberry вырос в 20 раз до 26,7 тыс. единиц по сравнению с менее чем 2 тыс. единиц за аналогичный период прошлого года и достиг 88 млн рублей в стоимостном выражении. Увеличилось и количество продавцов: на Ozon - на 556 %, до 971, а на Wildberries - на 392 %, до 521.

Одной из причин всплеска популярности беспилотников эксперты называют широкое обсуждение дронов в контексте специальной военной операции на Украине.

4. Опрос клиентов:

4.1 Методика опроса

Анкетный метод - психологический метод вербальной коммуникации, использующий специально разработанный список вопросов (анкету) в качестве средства сбора информации от респондентов. В социологии анкетирование - метод исследования, используемый для составления статических (одна анкета) или динамических (несколько анкет) статистических представлений о состоянии общества, общественном мнении, политической, социальной и иной напряженности с целью прогнозирования поведения и событий.

4.2 Результаты опроса

По данным исследования, более 56 % опрошенных граждан России уже выразили желание использовать беспилотники. При этом в России интерес к беспилотным путешествиям наиболее высок среди самой старшей категории респондентов: более 67 % участников опроса в возрасте 50 лет и старше высказались "за". В самой молодой возрастной группе (до 35 лет) "за" высказались более 60 % молодых людей. На вопрос о наиболее выгодных сферах применения БПЛА (до трех вариантов) почти каждый второй указал кадастровую съемку (58,8 %) или землеустроительные работы (58,2 %), сельское хозяйство (51,8 %) и земельный надзор и кадастр (51,1 %). Около трети выбрали геодезию (30,5 %) или экологический мониторинг (29,1 %); каждый пятый - крупное строительство (22 %), охранную деятельность (18,4 %) или строительный надзор (17 %).

Если бы вы хотели приобрести беспилотник для своей работы, какую цену вы готовы были бы заплатить? Более трети респондентов (36,5%) ответили, что до 250 рублей, 19,5% - до 500 рублей и 14,9% - до 1 млн рублей. Почти пятая часть респондентов (18,4%) заявили, что не стали бы покупать БПЛА дороже 1,5 млн рублей, 7,8% - дороже 2 млн рублей и 3,5% - за любую сумму.

4.3 Анализ клиентских потребностей

Важными для рынка БАЗ определены следующие три направления работы: создание современной инновационной инфраструктуры для разработки, производства и испытаний БАЗ; обеспечение текущего спроса на финансирование высокотехнологичных проектов в секторе БАЗ; подготовка высококвалифицированных кадров различных специальностей для рынка БАЗ; развитие информационных технологий; совершенствование нормативно-правового регулирования производства и эксплуатации БАЗ.

5. Технические особенности продукции

5.1 Описание основных характеристик продукции

Supercam S100 / S100F. Легкий, компактный и неразборный летающий планер удобен для переноски и может быть быстро запущен даже в самых неблагоприятных условиях; BVS обеспечивает лучшую в своем классе загрузку цели и продолжительность полета около 60 минут. Комбинированный самолет может использоваться для высокодетальной аэрофотосъемки и оперативного видеонаблюдения в любое время суток, получая точные координаты целей на расстоянии до 25 км. Он идеально подходит для оперативных действий и тренировок.

5.2 Технологические особенности производства

Производство БПЛА - это наукоемкая технология, и у каждой компании своя технология производства. Типичными этапами производства являются следующие

- 1) Проектирование.
- 2) Создание и тестирование имитационных моделей.
- 3) Создание физической модели, которая станет основным корпусом БПЛА.
- 4) Проведение эксплуатационных испытаний и корректировка конструкции при необходимости.
- 5) Серийное производство БПЛА.

Беспилотные летательные аппараты подвергаются многократным испытаниям, поскольку работают в неблагоприятных условиях. Внешние (частая смена погоды, большое количество пыли, высокая влажность)

и внутренние факторы (высокие нагрузки и трение сопряженных деталей) приводят к быстрому износу узлов.

В связи с этим производители дронов совершенствуют способы продления срока службы своих изделий. Типичными методами защиты узлов и механизмов от износа являются использование пластичных и жидких смазок. Они наносятся на уже собранные механизмы.

Такие смазки довольно недолго сохраняют свои свойства и, кроме того, стимулируют налипание пыли и других абразивных веществ, увеличивая износ деталей.

Более эффективным решением является нанесение на сопрягаемые поверхности антифрикционного твердого смазочного покрытия MODENGY: сухая текстура MODENGY 1001 и MODENGY PTFE - A20 не вызывает налипания пыли и эффективно снижает трение и износ деталей даже в самых сложных условиях работы.

5.3 Качество и надежность продукции

Преимущества беспилотных летательных аппаратов по сравнению с пилотируемыми самолетами и вертолетами включают:

- значительное уменьшение массы и габаритов по сравнению с обычными самолетами, что позволяет снизить стоимость и повысить живучесть БПЛА
- возможность для небольших БПЛА выполнять целый ряд задач на поле боя;
- БПЛА могут вести разведку и распространять информацию практически в режиме реального времени;
- БПЛА не ограничены в применении в особо сложных боевых ситуациях, где высок риск уничтожения техники. Вполне возможно пожертвовать несколькими БПЛА для решения особо важных задач; Можно сократить (на несколько порядков) количество летных операций в мирное время, необходимых обычным БПЛА для обучения летного состава:
- высокая боеготовность и мобильность;
- возможность создания небольших, простых и высококомбинированных беспилотных систем для недесантных войск.

Наряду с несомненными достоинствами современные БПЛА имеют и некоторые недостатки:

- Недостаточная гибкость в решаемых задачах по сравнению с обычными самолетами;
- Многие проблемы, связанные со связью, посадкой и спасением летательных аппаратов, еще не до конца решены;
- Уровень надежности беспилотников пока уступает традиционным самолетам;
- Во многих регионах полеты беспилотников в мирное время ограничены по целому ряду причин.

6. Стратегия продаж

6.1 Маркетинговые каналы продвижения

К ним относятся выставки, торговые ярмарки, тендерные веб-сайты, размещение информации в журналах и другие мероприятия, повышающие осведомленность и формирующие лояльность к продукту или бренду.

За деятельность в рамках маркетингового плана отвечают следующие директора.

Директор по международному развитию, директор по маркетингу, SMM-специалист, бухгалтер и компании, занимающиеся оптимизацией веб-сайта и производством видеообзоров для дронов.

Основными показателями для контроля эффективности и/или завершения работы являются следующие:

- Формирование баз данных клиентов и партнеров.
- Конверсия эффективности оптимизации сайта (количество контактов/посетителей сайта, потраченный бюджет/количество посетителей сайта).
- Оптимизация сайта по конверсии (количество контактов/посетителей сайта, потраченный бюджет/конверсия).
- Эффективность конверсии электронного маркетинга (количество контрактов/количество контактов). (количество контрактов/количество контактов).
- Эффективность конверсии в социальных сетях (количество контактов/количество посещений аккаунтов в социальных сетях).
- Количество контактов/контрактов/статей, полученных в результате участия в выставках, испытаниях и тендерах (KPIs).
- Участие в выставках, испытаниях и тендерных площадках, публикации в журналах и т. д.

- 1) <https://supercam.aero/?ysclid=lq6d90yoei898863802>
- 2) Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник для студентов бакалавриата / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - Москва: Дашков и К^о, 2018. - 369 с.
- 3) Головачев, А.С. Экономика предприятия: учебное пособие / А. С. Головачев. - Минск: РИВШ, 2018. - 395 с.
<https://zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=519&ysclid=lqcbamclg7890263694>
- 4) Грибов, В. Д. Экономика предприятия сервиса: учебное пособие / В. Д. Грибов, А. Л. Леонов. - 3-е изд., переработанное. - Москва: КноРус, 2021. - 274 с.
- 5) Растова, Ю. И. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / Ю. И. Растова, С. А. Фирсова. - Москва: КноРус, 2021. - 279 с.
<https://zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=519&ysclid=lqcbamclg7890263694>
- 6) Экономика организации (предприятия): учебное пособие / [Л. Н. Нехорошева и др.]. - Минск: БГЭУ, 2020. - 686 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/405175>