

# ИУЦТ. Почему столько стоит

## Ожидаемые сроки исполнения:

Один семестр (Февраль 2024 - Июнь 2024)

## Заказчик

Представительство промышленного оборудования из КНР - SLT LLC

2024



# Контекст

*В какой области решаем проблему?*

Продажи. Логистика, Промышленное оборудование. На сегодняшний день одно и тоже оборудование из КНР может отличаться по цене до 70%. Каждая компания работает по своим стандартам, правилам и финансовым показателям (моделям), где у каждого своя маржинальность, поэтому нет понимания конечной цены у российского потребителя.



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Минтранс России



Транспортный  
университет



# Проблема

*Что за проблема: кто пытается достичь какую цель и что мешает?*

## Кто?

начальник отдела продаж компании SLT-LLC

## Что хочет?

повысить уровень продаж оборудования на 10% по сравнению с 2023 годом

## Что мешает?

оборудование продаем за высокую цену, что снижает конкурентоспособность компании на рынке РФ. Продавать его за низкую цену нельзя из-за высокой себестоимости оборудования

## Какие есть способы решения и почему они не подходят?

Тендерная система, различные демонстрационные материалы и т.д. Они не подходят по причине того, что не оставляют должного впечатления на заинтересованных покупателей.

