

## Crisis Update by J'son & Partners

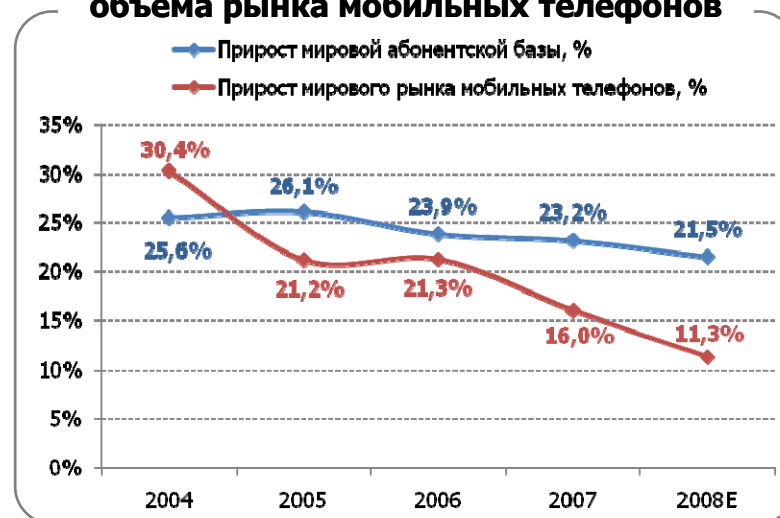
### Влияние кризиса на рынок продаж мобильных телефонов



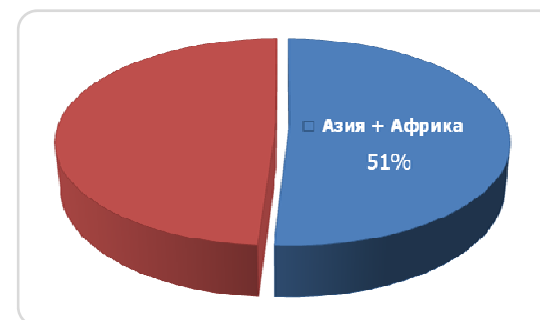
## Объем мирового рынка мобильных телефонов



## Прирост мировой абонентской базы и объема рынка мобильных телефонов



- Рост спроса на услуги сотовой связи в странах Азии и Африки



- Обновление наличного парка мобильных телефонов



## Котировки акций Motorola, Qualcomm и Nokia на нью-йоркской фондовой бирже



## Объем мирового рынка мобильных телефонов, млн. штук



«...**Nokia** понизила прогноз продаж мобильных телефонов в четвертом квартале этого года на 4,6%...»

«... По словам президента **Sony Ericsson** Дика Комиямы, компания сократит модельный ряд сотовых телефонов на 20%...»

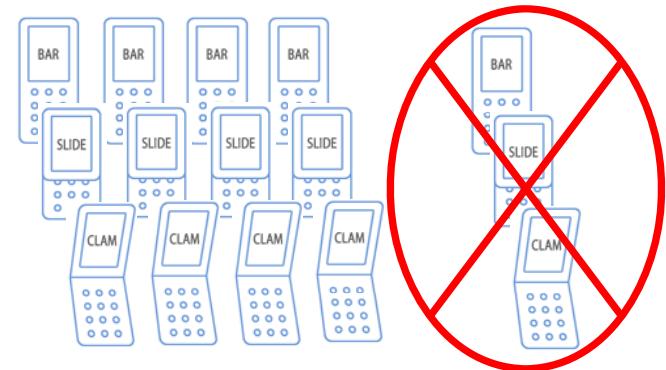
## Nokia

- **Nokia** активно развивает модельный ряд в бюджетном сегменте
- Занимается продвижением различных сервисов и услуг
- Осваивает новые и перспективные сегменты рынка



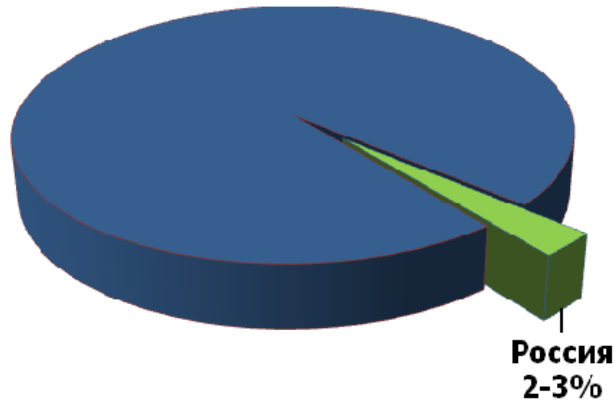
## SonyEricsson

- **SonyEricsson** сокращает модельный ряд на 20%
- Сокращает около 2000 сотрудников по всему миру



**Оптимизация продуктовой линейки, сокращение издержек  
- стандартный набор антикризисных мер**

Доля России на мировом рынке мобильных телефонов, 2008

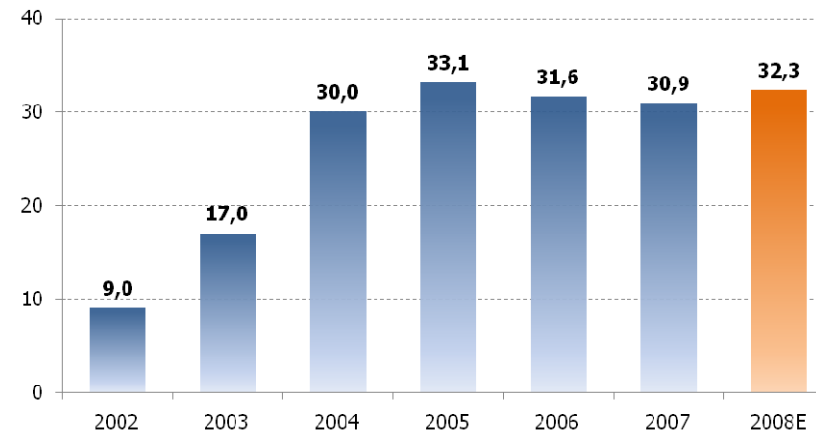


- ❑ К концу 3Q2008 в России реализовано **181,5 млн. SIM-карт**
- ❑ Парк мобильных телефонов **~ 125 млн. устройств**
- ❑ Продажи телефонов (2004-2007) **на уровне 30 млн. устройств в год**

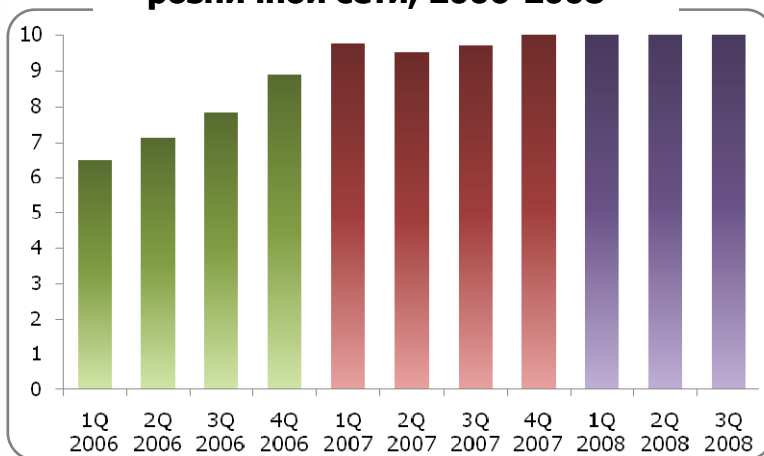
Динамика продаж телефонов и SIM-карт 2003-2007



Российский рынок мобильных телефонов, млн. штук



## Обобщенная динамика розничной сети, 2006-2008\*



\* Данные по 9 крупнейшим ритейлерам

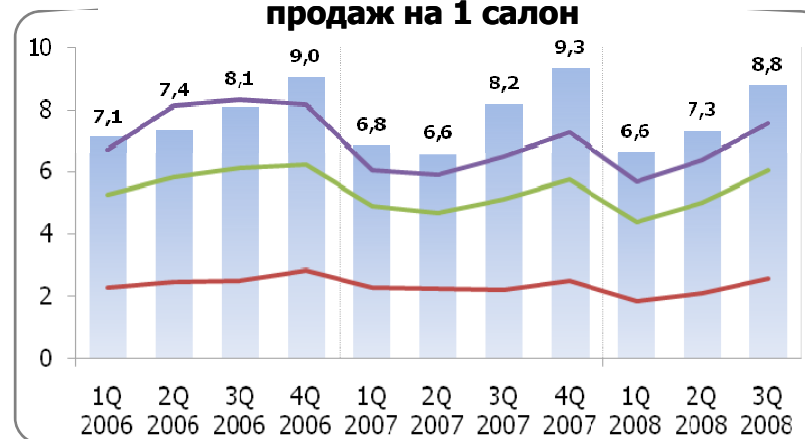


\* Источник: компания «Связной», презентация о ребрендинге компании. 01.10.2008




## Приоритет на 2008 год – борьба за эффективность

- Заккрытие неэффективных салонов*
- «Точечное» региональное расширение*
- Сотрудничество с производителями*
- Сотрудничество с операторами*

## Динамика показателя средних продаж на 1 салон



Во 2-ой половине 2008 года рынок мобильного ритейла попал под влияние глобального финансового кризиса

	 <b>Умеренно-пессимистичный сценарий</b>	 <b>Пессимистичный сценарий</b>	 <b>Оптимистичный сценарий</b>
4Q2008	[~] 3Q2008	[-] 10-30%	
2009	[-] 0-10% (штуки) [-] 5-15% (деньги)	[-] 25-50% (штуки) [-] 30-60% (деньги)	
Средняя розничная цена (ASP)	[~] 3Q2008 [-] 0-10% 2009	[-] 0-5% 4Q2008 [-] 25-50%	

**Кризисные  
ожидания**

- [-] количество рыночных игроков
- [-] количество торговых точек (30-40%)
- [+] срока пользования телефоном

**Антикризисные  
меры**

- [-] затрат на аренду
- оптимизация розничной сети
- оптимизация ассортимента
- оптимизация схем продаж
- сокращение инвестиций

Усредненная структура доходов дистрибьюторов, [%] 1п. 2008



Усредненная структура валовой прибыли дистрибьюторов, [%] 1п. 2008



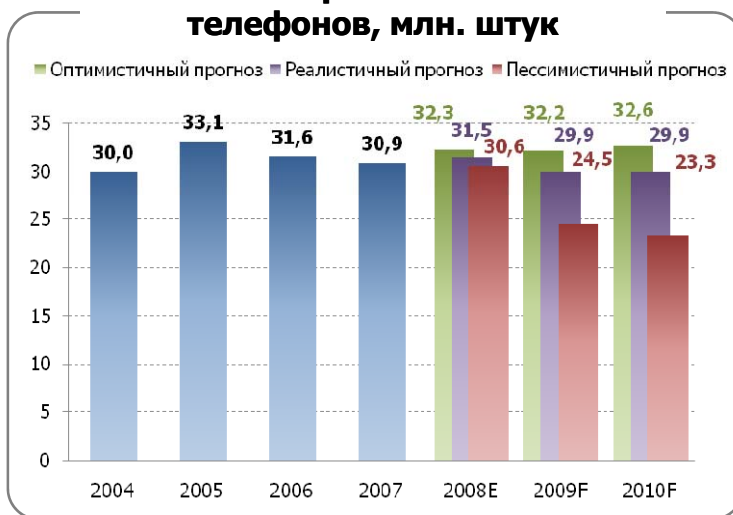
## Направление

- телефоны
- дилерское вознаграждение
- прием платежей
- потребительская электроника
- аксессуары
- прочая деятельность

## Влияние кризиса



## Российский рынок мобильных телефонов, млн. штук



**Ключевая мотивация к обновлению – «как старый, только лучше» (и дешевле)**

## «Возрастная» структура наличного парка



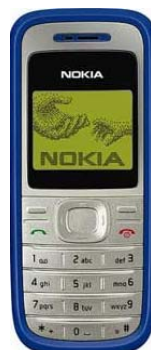
**~1/3 парка [~31,5 млн. устройств] телефоны возрастом более трёх лет**

## Nokia 3310



- **Вес** – 133 г
- **В.** – 113 мм
- **Ш.** – 48 мм
- **Г.** – 22 мм

## Nokia 1200



- **Вес** – 77 г
- **В.** – 102 мм
- **Ш.** – 44 мм
- **Г.** – 18 мм

**+ фонарик**

## Функционал продаваемых телефонов

Bluetooth®

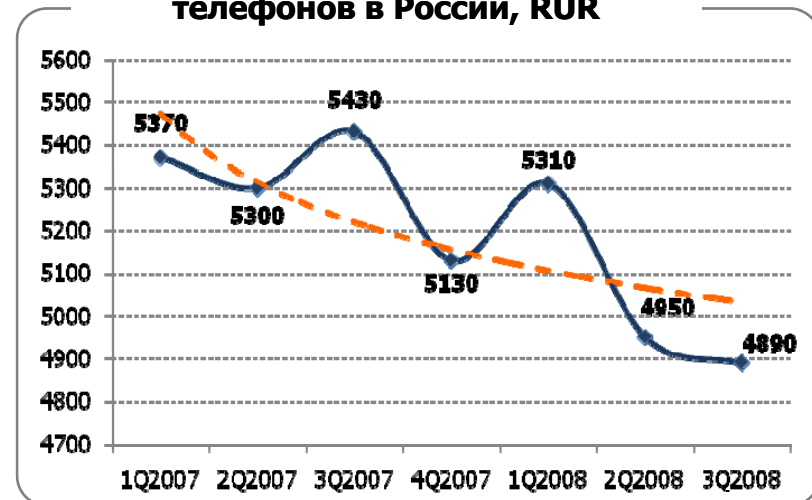


	2005	2008
Bluetooth®	16%	59%
Камера	44%	67%
Цветной экран	79%	93%

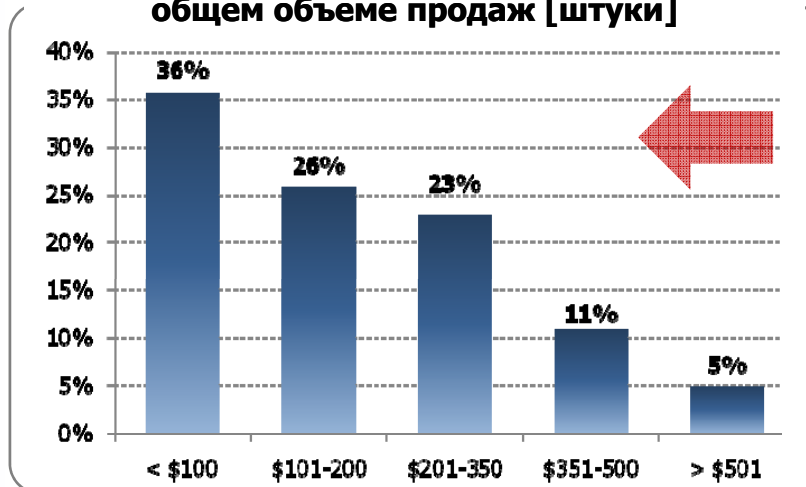
Динамика стоимости мобильных телефонов в России, \$



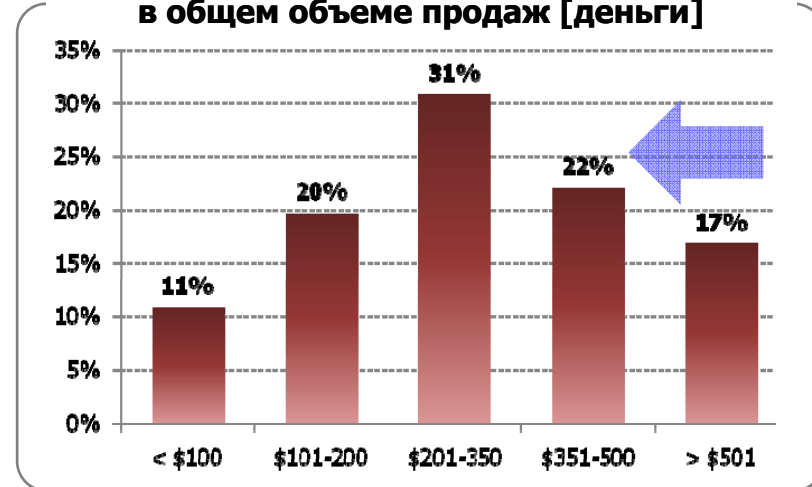
Динамика стоимости мобильных телефонов в России, RUR



Распределение долей ценовых сегментов в общем объеме продаж [штуки]



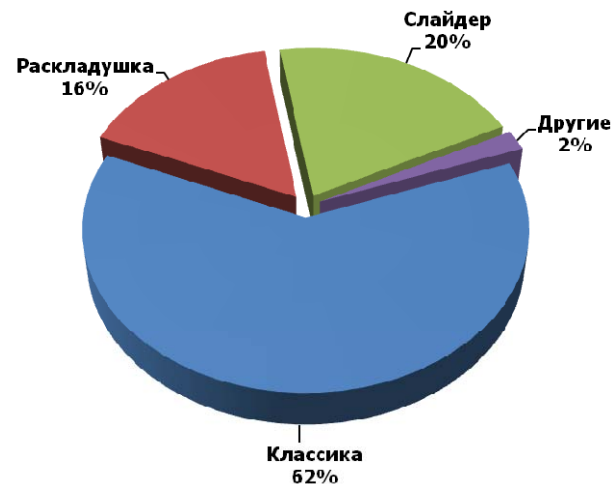
Распределение долей ценовых сегментов в общем объеме продаж [деньги]



## ТОР-10 мобильных телефонов по продажам в штучном исчислении

#	Модель	Средняя стоимость
1	Nokia 1200	\$49
2	Samsung SGH-E250	\$160
3	Nokia 6300	\$264
4	Nokia 1208	\$56
5	Samsung SGH-C140	\$46
6	Motorola C118	\$49
7	Samsung SGH-B130	\$55
8	Samsung SGH-B100	\$57
9	Nokia 1650	\$77
10	Nokia 3110 Classic	\$175

## Структура продаж по типу форм-фактора



Средняя стоимость в сегменте  
**\$212**

#	Модель	Средняя стоимость
1	Nokia 1200	\$49
2	Nokia 6300	\$264
3	Samsung SGH-C140	\$46
4	Motorola C118	\$49
5	Nokia 1208	\$56



Средняя стоимость в сегменте  
**\$320**

#	Модель	Средняя стоимость
1	Samsung SGH-E250	\$160
2	Samsung SGH-J700	\$204
3	SonyEricsson W580i	\$345
4	Samsung SGH-D880	\$454
5	Nokia 5300	\$223



Средняя стоимость в сегменте  
**\$185**

#	Модель	Средняя стоимость
1	Samsung SGH-X160	\$73
2	Nokia 6131	\$236
3	Samsung SGH-E210	\$177
4	Samsung SGH-C260	\$65
5	Samsung SGH-B300	\$87

## Сотрудничество

## Эффект

**2006-2007**



- Партнерство с производителями



- Появление бренд-шопов



**2007-1п.2008**



- Партнерство с операторами



- Эксклюзивные тарифные продукты
- Дополнительные маркетинговые ресурсы
- Появление операторских бренд-шопов



**2п.2008**



- Операторы входят в бизнес

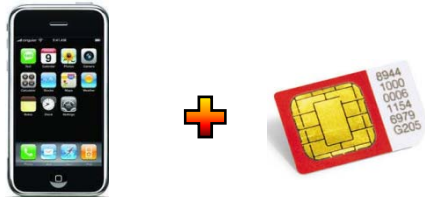


- БиЛайн приобрел 49% акций компании «Евросеть»
- Беталинк будет работать под брендом МТС

**Как изменится рынок?**

## Операторы:

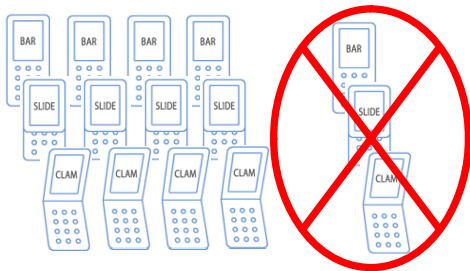
- Комбинированные предложения



- Развитие дотационных программ



- Сужение ассортимента



## Традиционные участники

- Более широкий ассортимент телефонов



- Более широкий ассортимент контрактов



- Альтернативные маркетинговые акции



## **Кризисные скидки**

---

**15-20%**

на любой аналитический продукт или исследовательский проект, заказанный **в течение 1 квартала 2009.**

**20-25%**

на любой заказ, размещенный **в течение декабря 2008 года** и с подписанным договором в 2008 году [оплата допускается в 2009 году]



**Финальный размер скидки зависит от типа проекта, необходимых ресурсов для его реализации и сроков предоставления результатов**

**Контакты: Мы готовы ответить на все Ваши вопросы!**

**JP Consulting:  
Международные клиенты**



**Карл Йоханнессон,**  
Управляющий партнер  
[Kjohannesson@json.ru](mailto:Kjohannesson@json.ru)

**JP Consulting:  
Российские клиенты**



**Сергей Савин**  
Директор  
по проектам  
[ssavin@json.ru](mailto:ssavin@json.ru)



**Юлия Озерова**  
Директор по продажам  
отчетов и банков  
данных  
[yozerova@json.ru](mailto:yozerova@json.ru)