

# Задача о поиске рыночной ниши

**В.В. Гузеев**

**Автор:** Гузеев В.В., профессор АПКППРО, г. Москва.

**Метапредметная область или предмет:** Общество: основы менеджмента.

**Класс:** 10.

**Тема:** Маркетинг.

**Профиль:** Экономический.

**Уровень:** Продвинутый.

**Текст задачи.** Недавно одна японская фирма выпустила комплект из планшетного компьютера и мобильного телефона, где телефон размещается в специальном гнезде корпуса компьютера (с крышечкой). Трудно представить, кому это было бы удобно. Эксперты считают, что такие изыски — верный признак полного насыщения рынка и близкого краха части производителей телефонов. И всё-таки найдите новую идею, которая даст вам достаточно большую нишу для продаж.

а) Выделите ключевые слова для информационного поиска.

б) Найдите необходимую информацию.

в) Обсудите и проанализируйте собранную информацию.

г) Сделайте выводы.

д) Сравните ваши выводы с культурным образцом.

## Возможные информационные источники

*Книги:*

7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя / Под ред. В.В. Кондратьева. М.: ЭКСМО, 2007.

## Культурные образцы

<http://www.sotovik.ru/news/telefon-megafon-dlia-pozhilih.html>

## Необычный телефон для пожилых людей, их детей и внуков / СОТОВИК

Оператор начинает в Московском регионе продажи мобильного телефона, рассчитанного на пожилых людей и детей.

На рынке сейчас имеется не слишком много аппаратов, которыми с комфортом могли бы пользоваться пожилые люди. А специальных разработок, предназначенных для них, практически нет. На ум приходит разве что Voxtel RX500.

Предложение «МегаФона» призвано закрыть эту широкую брешь, которую именитые производители мобильных телефонов почему-то игнорируют.

Новый продукт представляет собой брендированный мобильный телефон (логотип оператора нанесён на крышке аккумуляторного отсека),

предлагаемый в соответствующей упаковке.

О том, на кого рассчитан этот аппарат, говорит пятикратно повторённая надпись на коробке: «Специальная модель телефона для тех, кому нужна ваша забота».

Ещё одна надпись усиливает акценты: «Телефон с большими кнопками».

Главными пользователями этого продукта в компании видят пожилых людей. В телефоне многие вещи «заточены» именно под них. В первую очередь это относится к клавиатуре. Её удобные прямоугольные кнопки имеют размеры 15 × 13 мм и снабжены легко читаемыми контрастными надписями. Размеры трёх управляющих клавиш и того больше — 15 × 18 мм. Из-за таких размеров кнопок при взгляде на телефон невольно вспоминается игра «пятнашки». Проманхнуться как при наборе номера, так и при выборе требуемого пункта меню практически невозможно. Кроме того, кнопки имеют чёткое позиционирование.

Вдобавок к этому аппарат оснащён высококонтрастным монохромным дисплеем, отображающим крупные символы. Что интересно, индикация названия сети на дисплее не предусмотрено.

Ещё две функции, встроенные в этот телефон, также не будут лишними для пожилых людей. Это фонарик и FM-приёмник. Немаловажно, что фонарик может работать и тогда, когда села батарея и сам телефон уже неработоспособен. Есть особенность и у приёмника — он оснащён встроенной антенной и не требует для своей работы подключения гарнитуры. Его вполне можно использовать для про-

слушивания радиопередач через динамик в громкоговорящем режиме. Правда, в этом случае аккумулятор телефона будет разряжаться быстрее. Включение приёмника осуществляется отдельной сдвигной клавишей и для его активации не требуется входить в меню.

Заявляется, что полного заряда 1000 mAh батареи хватит на две недели работы телефона. Удобно, что в аппарате применено зарядное устройство, совместимое по разъёму с «зарядками» Nokia.

Ещё одна функция, реализованная в аппарате, будет полезна, что называется, и старым, и малым. Это программируемая на четыре номера тревожная кнопка.

При её нажатии телефон будет последовательно пытаться позвонить на любой из четырёх заранее запрограммированных номеров. При этом на самом телефоне включается весьма громкая сирена. В случае соединения абонент на другом конце провода в режиме громкой связи может услышать всё, что делается в радиусе 10 метров от телефона. Естественно, что тревожный сигнал при этом отключается.

Благодаря тому, что в телефоне отсутствует поддержка пакетной передачи данных и, соответственно, с его помощью нельзя закачивать никакой контент, в том числе и платный, то его без опаски можно рекомендовать родителям для покупки детям.

Приобрести коробочку с CP09 (именно такое название указано на упаковке) можно как в салонах самого «МегаФона», так и в дилерских сетях по цене 3500 рублей. Предполагается, что аппарат будет поставляться в

двух цветовых решениях — белом и чёрном. В первом случае корпус имеет глянцевую поверхность, а во втором — софт-покрытие.

Кроме того, будет доступна как «залоченная» под «МегаФон» версия, так и открытая всем ветрам (в смысле, операторам) — по цене около 4500 рублей. Комплект включает в себя помимо самого телефона руководство пользователя, зарядное устройство и гарнитуру.

Поставщиком данного мобильного телефона выступает компания ОрбитаТелеком, которая, по словам её президента М. Николаева, разработала и производит данную модель совместно с китайской компанией Newplan Enterprises Limited.

Телефон уже продаётся в Литве, Латвии, Эстонии, Польше и Болгарии. Кроме того, заканчивается его сертификация в Канаде и ведутся переговоры во Франции. В Европе стоимость аппарата составляет 100–120 евро, в Америке — 90 долларов, в Канаде — 120 долларов, в Англии — 100 фунтов. Всего за несколько месяцев было продано несколько десятков тысяч таких аппаратов.

### Методический комментарий

Культурным образцом является **сам телефон**, описанный в тексте. Текст приведён на наиболее вероятный случай невозможности предъявить эту или подобную модель телефона «в металле».

Задача является частью проекта по созданию модели компании, производящей сотовые телефоны, — одного из проектов, над которыми работают группы учеников в течение двух лет, изучая курс «Основы менеджмента» в экономическом профиле обучения. Решает задачу только одна группа, но обсуждает весь класс. Курс в целом строится как технологическая комбинация ТОГИС и метода проектов (ТОГИС-проект), но задач, решаемых всем классом одновременно, в нём пока не предполагается. Основное содержание курса осваивается через решение каждым учеником задач в своей группе и обсуждение четырёх подобных ей задач с иной фактологией (другие группы моделируют другие компании — провайдера спутникового телевидения, фармацевтическую и по производству детского питания).