

В нашем опросе приняли участие также представители иностранных компаний, давно работающих на российском рынке или только выходящих на него. Им были заданы следующие вопросы:

1. Каковы преимущества продукции вашей компании перед продукцией конкурентов?
2. Считает ли ваша компания серьезными конкурентами для себя российские компании, производящие CCTV?
3. Какие компании из Америки, Европы и Азии, также выходящие/вышедшие на российский рынок, представляют для вас серьезную конкуренцию? Почему?
4. Достаточен ли уровень российских отраслевых медиаресурсов (печатные СМИ, выставки, Web-ресурсы) для реализации хорошей маркетинговой программы вашей компании? Чему ваша компания отдает предпочтение при продвижении своего бренда?
5. Что ваша компания предпринимает для продвижения своего бренда на российском рынке? Какие дополнительные сервисы предоставляет заказчикам?



Мэтью Бертрам (Mathew Bertram)
Консультант по маркетингу компании iOmniscient – Intelligent Surveillance

Главное преимущество нашей продукции – это хорошая функциональность в многолюдных местах. Мы предоставляем лицензию на программное обеспечение, которое будет работать практически на любом персональном ком-