

The Business

What is the core business of the company?

گروه MCG در قالب یک واحد خدماتی در سه زمینه اصلی فعالیت میکند.

اول: تحقیقات بازار و مشاوره بازاریابی

دوم: بخش رسانه

سوم: تبلیغات

که هر کدام از بخش ها شامل مجموعه فعالیتهای زیر خواهد بود

بخش تحقیقات و مشاوره:

-طراحی و اجرای طرح های تحقیقاتی، کمی و کیفی

-گزارش گیری و تحلیل داده

-بهره گیری از نرم افزار های آماری مرتبط با تحقیقات بازار و بانک های اطلاعاتی

-طراحی و تدوین نامه استراتژیک بازاریابی.

بخش رسانه:

-برنامه ریزی و انتخاب رسانه

-خرید و رزرو فضای رسانه ای

بخش تبلیغات

- گرافیک خلاقیت و ایده پردازی

- کلیه خدمات چاپ

-طراحی کمپین های تبلیغاتی و پروموشن

- کلیه فعالیت های BTL

MCG یک آژانس تبلیغاتی Full Service, Full Function است.

Regulations and permits

What kind of permits /regulations do you need to operate your target market?

برای انجام فعالیت های مورد نظر در UAE ما نیازمند تمام مجوزهای قانونی بر طبق مقررات این منطقه آزاد در زمینه های

-انتشارات و استفاده از چاپخانه ها

-مرادوت با شهرداری یا مسئولین فضاهاى تبلیغاتی

-انجام تحقیقات

-فیلم سازی

-مجوز خرید و واردات ملزومات مصرفی در جمله کاغذ و... هستیم.

برای فعالیت در بازار ایران همه مجوزهای مورد نیاز برای تمام فعالیت های مرتبط توسط دفتر تهران اخذ شده و همه بروز هستند.

How will you obtain these permits?

-برای کسب مجوزهای لازم در UAE از حضور مشاوران حقوقی و اجرای متناسب با هر زمینه بهره خواهیم برد و امکانات لازم برای کسب مجوزها را تخصیص خواهیم داد.

Strategic Alliances:

Dose the company have a strategic alliance? If so state the details of the partner and the nature of the alliance.

شرکت MCG در اصل شعبه دیگری از MCG در ایران است که این شرکت در ایران یک هلدینگ متشکل از سه مجموعه مستقل به نام های ایمانقشینه، فاینال تارگت و نیماد است.

که صاحبان و سرمایه گذاران هر سه شرکت یک گروه هستند. و بنیان گذاری این شعبه در UAE نیز با حمایت، تصمیم و سرمایه گذاری مستقیم هیمن گروه صورت میگیرد.

به عبارت دیگر صاحبان هلدینگ MCG به نسبت ثابت مشخصی از همان سهام را در شعبه UAE خواهند داشت. فرصت ها:

یکسان بودن طرز تفکر و استراتژی دفتر مستقر در دبی با سیاست گذاری های واحد تهران میزان تناقض را به حداقل رسانده و در اصل موجب خلق یک توان مضاعف برای هر دو دفتر خواهد شد.

چرا که امکانات مالی، اجرایی دفتر تهران حامی بسیار مناسبی برای رشد و ارتقاء دفتر دبی خواهد از سوی دیگر دفتر دویی عرصه جدیدند فعالیت های متقابل را خلق خواهد نمود.

ریسک ها:

برنامه ریزی برای حضور و فعال سازی دفتر دویی از ابتدا و در مراحل تدیون استراتژی با رویکرد به حداقل رساندن میزان ریسک بنا نهاده شده است.

همکاری با دفتر تهران طبق آنچه که شرح داده شد تقریباً ریسک خواهد بود.

Product or Services

What burning market place needs is addressed by your products?

از آنجایی که ما خدمات تبلیغات و بازاریابی به مشتریان ارائه می دهیم و بازار UAE فضای قدرتمندی از نظر حضور برندهای معتبر و سرمایه گذران است که به حضور و عرضه محصولات خود در بازار ایران علاقه مند هستند ما این امکان را در UAE فراهم خواهیم کرد تا نیاز این گروه از بازرگان و صاحبان تجارت را به لحاظ نحوه معرفی و عرضه و تبلیغات کالای خود در بازار ایران به بهترین ، کم هزینه ترین و معطوف به هدف ترین حالت ممکن بر آورده کنیم

What are the critical factors in the delivers of your product services?

عوامل تاثیر گذار در ارائه خدمات ما به مشتری عبارت خواهد بود از

-موجود بودن فضای رسانه ای مورد نظر،رزرو و ارائه به مشتری

-سازگاری ماهیت خود کالا یا خدماتی که قصد دارد در ایران از خدمات ما استفاده کند قوانین و محدودیت های بازار ایران.

What value do you add to your product/services?

شناخت کامل ما از بازار ایران و سابقه طولانی فعالیت در عرصه تبلیغات مزیت و ارزش افزوده ای است که خدمات ارائه شده از سوی ما به مشتریان خود را کامل تر و موثر تر می کند.

What are the critical factors in the delivery of your services/products?

عوامل اصلی تاثیر گذار در ارائه خدمات ما به مشتری عبارت خواهند بود :

موجود بودن فضای رسانه ای مورد نظر و ارائه به مشتری

سازگاری ماهیت خود کالا یا خدماتی که قصد دارند در ایران از خدمات ما استفاده کنند قوانین و محدودیت های بازار ایران

Unique features or proprietary aspect of product*

What is the uniqueness of your product and services?

MCG به عنوان یک شرکت تبلیغاتی که بازار ایران و منطقه را هدف قرار داده است هم زمان صاحب یکی از بزرگترین هلدینگ های تبلیغاتی مستقر در ایران است که با سابقه 10 ساله فعالیت در این بازار به عنوان یک آژانس Full service معتبر در ایران، بسیاری از برندهای معتبر خارجی به صورت کارگزار مستقیم با واحد تبلیغات و بازاریابی جهانی تعامل داشته و تجربه خوبی در این زمینه داریم.

از سوی دیگر مجموعه شامل این گروه از نظر تخصص بالاترین (متوسط سطح سواد در این مجموعه کارشناسی ارشد بوده) و جوانترین و با انگیزه ترین (متوسط سن شاغلین 27 سال) کارکنان را در اختیار داریم.

What are the differentiators of your products and services compared to competitors?

MCG در ایران علاوه بر دارا بودن امکانات و سیع جهت اجاره و خرید رسانه صاحب برخی از رسانه ها هم می باشد که از 2 نظر ما از نظر کیفیت خدمات ارائه متمایز میکند.

اول: قیمت خدماتی که ارائه می‌دهیم در مقرون به صرفه ترین حالت ممکن خواهد بود. چرا که ما هزینه اضافی برای پرداخت حق الزحمه واسطه های متعدد خرید رسانه یا سایر خدمات مشتری تحمیل نمی کنیم.

دوم: ما برخلاف کسانی که خدمات مشابهی را ارائه می‌دهند صرفاً نقش هماهنگ شده یا عقد کننده قرارداد با مشتریان را به عهده نداریم بلکه MCG مستقیماً مجری و مشاور مشتری با امکانات کامل در بازار هدف است. به همین جهت کنترل، پیگیری و نظارت دقیق بر اجرا و کیفیت خدماتی داریم که به مشتری ارائه دهیم.

Vendors:

Do you have multiple supply sources?

- بله با توجه به اینکه ما یک آژانس تبلیغاتی Full services هستیم ، بنیاد این مجموعه بر اساس استفاده از نیروهای متخصص در زمینه ارائه خدمات است ما به طور عمده با چندین گروه از Supplier روبرو هستیم.

1- ما در بخشی از فعالیت های تبلیغاتی اخیر و روز رسانه با فروشندگانی مواجه هستیم که این فضا های تبلیغاتی را عرضه میکنند.

2-تهیه کنندگان و دارندگان بانک های اطلاعاتی و نرم افزار های مربوط با توجه نیاز مشتریان در بخش تحقیقات از امکانات این گروه ها استفاده میکنیم.

3-در زمینه فعالیت های چاپ :چاپخانه های متعدد و نیز از جمله پیمانکاران ما محسوب می شوند.

Who are your suppliers, or potential suppliers?

در بخش رسانه صوتی و تصویری

IRIB به عنوان تنها رسانه صوتی، تصویری درایران (قابل توجه اینکه در ایران رسانه های صوتی و تصویری انحصاراً در اختیار دولت است) اصلی ترین تامین کننده این نوع فضای رسانه ای محسوب می شود که البته MCG عضو رسمی کنسرسیوم خرید فضا از این رسانه است و به طور مستقیم و بدون واسطه اقدام به معامله و خرید می نماید. لازم به اشاره است بنا به گزارش IRIB که رتبه بندی هایی که به لحاظ حجم آگهی و گردش مالی کارگزاران این فضای تبلیغاتی همواره در رتبه ای اول تا سوم قرار داریم.

در بخش رسانه های مکتوب:

در بخش آگهی روزنامه مابیش از 8 روزنامه رسمی و سراسری و 10 روزنامه استانی در سراسر کشور در زمینه های مختلف اقتصادی، سیاسی، ورزشی و اجتماعی طرف قرارداد بوده و از آنها فضای تبلیغاتی خریداری کنیم. در زمینه مجله ها و هفته نامه ها با بیش 50 نشریه مختلف در زمینه های خانوادگی، فن آوری،مدیریتی ،مد، سینما و... در سراسر 28 استان کشور همکاری میکنیم.

در بخش رسانه های محیطی:

MCG در رسانه محیطی علاوه بر اینکه خود یکی از صاحبان رسانه محسوب میشود در حال حاضر اجاره کننده بیش از 5000 متر مربع فضای محیطی در سراسر کشور ایران است.

MCG عضو رسمی کنسرسیوم محیطی و صاحب سهم 50 درصدی در 4 شرکت اصلی صاحب رسانه در پرمعیت ترین استانهای ایران از جمله مازندران، آذربایجان شرقی، خراسان، فارس است. در زمینه خدمات تحقیقاتی:

شرکت BMRB صاحب نرم افزار Media age، نرم افزار برنامه ریزی رسانه ای تلویزیونی San و تهیه کنندگان بانک های اطلاعاتی جزء تامین کنندگان ملزومات مورد نیاز برای ارائه خدمات در MCG محسوب میشوند.

Market Definition:

What markets are you competing?

MCG دو بازار اصلی را هدف قرار داده است:

1-مشتریان، صاحبان کسب و کار و برندهای خارجی مستقر در دبی یا سایر نقاط دنیا که علاقه مند هستند محصولات خود را در بازار ایران عرضه نمایند و از خدمات تبلیغاتی و بازاریابی بهره مند شوند.

در این مرحله از کار MCG در قالب مشاور و مجری خواهد بود خدمات تبلیغاتی متناسب برای بازار ایران را به صورت برون مرزی و در فضای بین المللی به این گروه از مشتریان ارائه می دهند.

2-شرکت های تولید کننده بین المللی ایرانی علاقه مند هستند محصولات و خدمات خود را در خارج از ایران UAE و خاور میانه عرضه نمایند و مایل هستند که از خدمات مشاوره ای و تبلیغاتی استفاده نمایند.

که MCG به عنوان آژانس ایرانی مستقر در دبی به صورت کانال ارتباطی این تولید کنندگان و عرضه کنندگان خدمات با بازارهای منطقه همکاری خواهد کرد.

What is your niche market?

هدف اصلی ما در مرحله اول برندهای معتبر جهانی هستند که در داخل ایران نماینده فروش و نماینده انحصاری داشته از طریق آنها با آژانسهای متعدد داخل کشور ایران فعالیت میکنند.

MCG قصد دارد تا در اولین گام آغاز فعالیت خود را به صورت مستقیم دفاتر منطقه ای این برندهای معتبر که در اصل تعیین کننده استراتژی های تبلیغاتی و بازاریابی برای کالاهای خود در ایران هستند ارتباط برقرار کرده و زمینه های همکاری را به عنوان مشاور و مجری فراهم آورد.

What is the market fact you obtained and wish to target? Identify where you got this information, and how up to date it is.

براساس آمار ارائه شده توسط وزارت ارشاد اسلامی در ایران به عنوان متولی فعالیت های شرکت های تبلیغاتی در تیرماه 1387 تا کنون تعداد شرکت تبلیغاتی در ایران به ثبت رسیده است که از بین این گروه تنها..... تعداد فعال هستند.

از سوی دیگر بر اساس گزارش وزارت بازرگانی ایران در حال حاضر تعداد کالا دارای نمایندگی رسمی و انحصاری فروش در ایران هستند که تعداد آن در حوزه FMCG، لوازم خانگی، موبایل و... هستند که مشتریان بالقوه و بالفعل برای فعالیت های تبلیغاتی محسوب میشوند.

بر اساس گزارش انجام صنفی شرکتهای تبلیغاتی در ایران در حال حاضر تبلیغاتی در حال اجرای فعالیت های تبلیغاتی برای برند خارجی هستند.

آمار ارائه شده در خصوص افزایش سرمایه گذاری در ایران نشان از رشد درصدی در این زمینه دارد و نشان میدهد علاوه بر برندها و محصولات فعال بازار ایران همچنان کوشش افزایش سرمایه گذاری ها راداشته و فرصت چشمگیری برای سرمایه گذاری خارجی در عرصه های مختلف محسوب میشود.

این امر نشان دهنده بازار روبه رشد زمینه تقاضای فعالیت های تبلیغاتی و تحقیقاتی است.

از سوی دیگر بر اساس گزارش به عنوان منبع اطلاع رسانی در خصوص ثبت شرکتهای تبلیغاتی بین المللی تنها نام تعداد شرکت برای بازار ایران ثبت شده است که از این تعداد هم در حال حاضر دفتر فعالی در عرصه بین المللی (UAE) ندارد.

و این امر ضرورت تاسیس یک واحد خدماتی معتبر را که دارای امکانات مناسب دو سویه هم در عرصه داخلی (ایران) و بین المللی UAE و خاور میانه باشد بسیار مشخص می شود.

Market segment

Define your market segment?

List, in general, the types of customers you are likely to reach?

تمام عرصه ای از کالاهایی که نیاز به تبلیغات، تحقیقات و انجام خدمات معرفی و شناخت بازار داشته باشند مخاطبان بالقوه برای MCG محسوب میشوند.

در دسته بندی مشتریان بالقوه برای فعالیت های تبلیغاتی در بازار ایران به چند گروه اصلی تمرکز خواهیم کرد.

–(ارتباطات و.....)Telecommunication

– Mobile (تلفن همراه)

- Home applications (لوازم خانگی)

(FMCG) -

(سلولزی-شوینده-مواد غذایی-کالای مصرفی)

مبلمان و دکوراسیون -

صنعت خودرو-

صنعت ساختمان-

برای تولیدکنندگان بین المللی ایرانی زمینه های

شیرینی و شکلات، صنایع غذایی، لبنی-

صنعت خودرو-

تجهیزات ساختمان و صنایع بسته بندی-

What s the weakness of your services/product in your market segment?

در زمینه ارائه خدمات در بازار ایران نقطه ضعف مشخصی نیست اما نکته ای که میتوان به آن اشاره کرد این است که بسیاری از برندهای خارجی که در حال حاضر در ایران نمایندگی دارند با توجه به حجم کاری و عدم اطلاع در بازار ایران علاقه مند هستند تا اجرا فعالیت های تبلیغاتی را به نمایندگی های فروش و توزیع خود در ایران واگذار کنند و MCG بایستی در قانع کردن دفاتر اصلی در دبی فعالیت خوبی داشته باشد تا بتواند آنها را برای تغییر روش قانع کنند.

در زمینه ارائه خدمات برای شرکت های بین المللی ایرانی در UAE و خاورمیانه نقطه ضعف MCG است. که در این بازار تازه وارد محسوب می شود و پیدا کردن روال دست کار و مراودات با متولیان رسانه ها، تحقیقات چاپ و اطلاع کامل از قوانین و ضرورت های کار تبلیغات در خاورمیانه و UAE از نقاط ضعف ما در این بخش بازار خواهد بود.

Marketing

How are you planning to penetrate the above market?

سه راهکار اصلی MCG برای نفوذ بازارهای هدف تعیین شده به شرح ذیل است

-انجام تبلیغات گسترده برای معرفی خدمات جدید گروه به مشتریان ایرانی

-هدف قراردادن مشتریان به صورت صنفی و تقسیم بندی گروه های مشتریان بالقوه

-بهره گیری از ارتباطات سازمانی قابل دسترس در UAE و ایران برای معرفی محصولات.

What will be your primary marketing channel?

در قدم اول ما قصد داریم فعالیت هایی را که برندهای خارجی مشتری MCG ایران هستند را از طریق MCG دبی اداره کنیم. در قدم بعدی سراغ دفاتر بین المللی برندهایی خواهیم رفت که در ایران در حال حاضر فعالیت تبلیغاتی میکنند اما از طریق نمایندگی ها فروش مستقر در ایران اقدام به انتخاب آژانس تبلیغاتی مینمایند. قصد داریم با برقراری ارتباط با دفاتر منطقه ای این برندها نسبت به خدمات و کیفیت آن در MCG اطلاع رسانی کنیم.

و به طور هم زمان برنامه های بازاریابی مستقیم و اطلاع رسانی به برندها شرکت های بین المللی ایرانی پی خواهیم گرفت. از دیگر برنامه های تدوین شده بر قراری ارتباط و تفاهم نامه همکاری با شرکت های مشاور سرمایه گذاری در ایران است که زمینه آشنایی مستقیم ما را با برندهای جدید مورد فراهم خواهند کرد.

What percentage of market share do you plan to obtain in your first two years of operation?

در حال حاضر حدود 20 تا 25 درصد بودجه تبلیغات خارجی انجام شده در ایران توسط MCG تهران مدیریت می شود. قصد داریم دو سال اول این سهم را به 30 درصد برسانیم.

و حداقل ارتباطی 3 شرکت تولید کننده بین المللی ایرانی برای تبلیغات و معرفی محصولات در UAE و خاورمیانه باشیم.

Position

How will you position you products/Services? (Good value for price, top quality, cheap and fun?)

با توجه به اینکه هدف گذاری هایی که به آنها اشاره شد قصد داریم در قدم اول بر متناسب بودن هزینه های دریافتی از مشتری با خدمات ارائه شده تمرکز کنیم.

Which is a position not presently being addressed by the competition?

ما در آینده نزدیک (در برنامه های سه ساله دوم) حتماً به دستیابی به موقعیت برترین کیفیت ارائه خدمات برنامه ریزی خواهیم کرد. اما در حال حاضر موقعیت و جایگاه خدمات مد نظر ما نیست.

Advertising, promotion, trade shows

What would be the most efficient method? Product sampling, demonstrations, pilot projects, etc

What trade shows would you likely participate in?

- شرکت در نمایشگاه های اختصاصی تبلیغات و صنایع وابسته مانند چاپ و بازاریابی

- حضور در سمینار های علمی سالیانه تبلیغات، روابط عمومی و ارتباطات - برند و مدیریت رسانه

- ارائه مقالات توسط کادر علمی مجموعه در مجلات تخصصی

- تهیه و به روز رسانی بسته های اطلاع رسانی و فرایندهای کاری و ارسال به مشتریان

- شرکت در مسابقات دریافت جوایز و نشان های بین المللی در عرصه های تبلیغاتی

- برگزاری دوره های آموزش تخصصی تبلیغات در ایران

موارد فوق از اصلی ترین زمینه هایی است که ما برای معرفی مجموعه MCG از آنها استفاده می کنیم البته حفظ موقعیت از طریق توصیه دهان به دهان و... از مواردی است که به آن تاکید داریم.

Competition

Tell us about key competitors in regard to products/service, price, location, promotion management, and financial position.

Service: شرکت های دیگر تبلیغاتی و ارتباطات بازاریابی که سابقه فعالیت و مراوده با شرکت های بین المللی دارند.

Price: از آنجایی که این مجموعه صاحب رسانه است فقط در صورت دامپینگ قیمت رقابتی به وجود خواهد آمد.

Location: به دلیل به وجود آمدن یک دفتر منطقه ای در PMC دسترسی به مشتریان بین المللی و ارائه بهتر بررسی رقابتی به آنها امکان پذیر است. لذا از رقابت بیشتر با دفاتر منطقه ای شرکت های مطرح پیش خواهد آمد.

Financial position: با توجه به وجود هزینه های برقرار سازی و استقرار اولیه قدرت رقابتی در ابتدا به دلیل نو پا بودن کم

رنگ تر جلوه می نماید

What do you compete directly with?

از آنجاییکه این بازار و رقابت بین المللی تبلیغات نوپا و جدید می باشد لذا فعالیت رقابتی به طور جدی منظور بوجود نیامده است به عبارت دیگر بازیگران اصلی رقابتی هنوز ساخته و آماده نشده اند.

Does the competition use the same or different suppliers?

همانطور که اشاره شد تامین کننده گان اصلی بیشتر در عرصه رسانه مطرح می شوند که تعداد و نوع رسانه ها از حیث انتخاب محدود و قابل شمارش است اما ترکیب آنها می تواند در شرایط متفاوت تغییر کند.

Business risk

What risk does your organization face?

ممانعت دولت از فعالیت شرکت های بین المللی در ایران و یا کم شدن عدم تمایل شرکت های بین المللی جهت سرمایه گذاری در بازار ایران به تبعیت از آن کاهش می یابد.

- امکان فعالیت های برقراری مراداد و ترانس های مستقیم مالی از ایران به خارج و بالعکس.

What is your strategy to face these risks?

استقرار و تامین گروه MCG در قالب یک شرکت ایرانی مستقل در مدیاسیتی به منظور رفع و یا کاهش و مقابله با ضریب محتمل.