

# Маркетинговая стратегия для экспорта: кейс вывода российского продукта на международный рынок



МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА: КЕЙС ВЫВОДА  
РОССИЙСКОГО ПРОДУКТА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК



# АНАТОМИЧЕСКИЙ СТОЛ «ПИРОГОВ» УСПЕШНО ПРИМЕНЯЕТСЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ МЕДИКОВ КАК **В ПЕРЕДОВЫХ ВУЗАХ РОССИИ**, ТАК И В ПРОФИЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТАХ ЗА РУБЕЖОМ



МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА: КЕЙС ВЫВОДА РОССИЙСКОГО  
ПРОДУКТА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК



# Карта присутствия Pirogov Interactive Anatomy

## WHY CHOOSE PIROGOV?

**1**

FLEXIBLE SOLUTION FOR VARIOUS TEACHING SCENARIOS

**2**

WARRANTY FOR HARDWARE: INCLUDING REPLACEMENT OF THE UNIT IN CASE OF MALFUNCTION

**3**

LIFETIME FREE UPDATE OF THE SOFTWARE ON THE TABLE WITH THE LATEST RELEASE ON A YEARLY BASIS

**4**

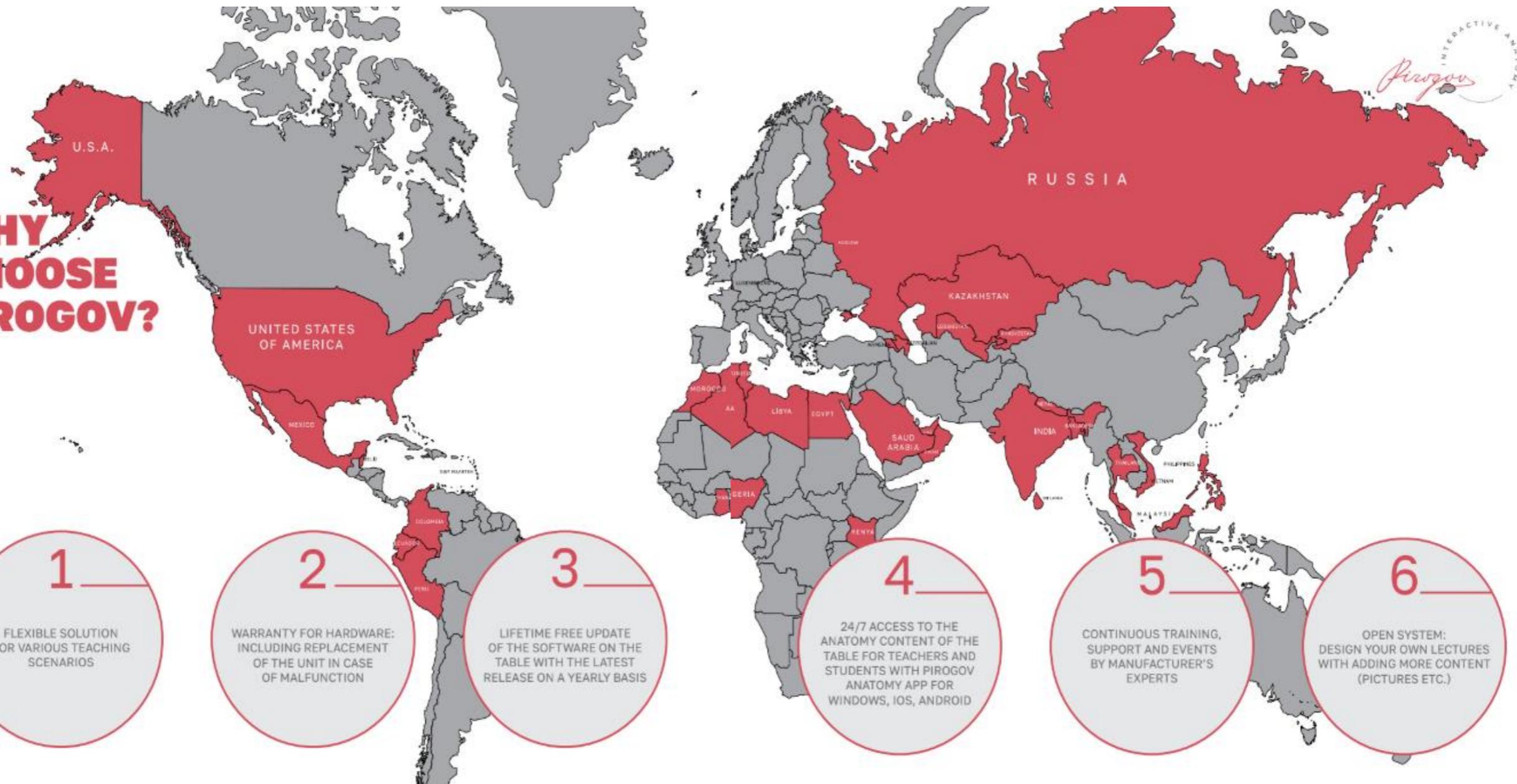
24/7 ACCESS TO THE ANATOMY CONTENT OF THE TABLE FOR TEACHERS AND STUDENTS WITH PIROGOV ANATOMY APP FOR WINDOWS, IOS, ANDROID

**5**

CONTINUOUS TRAINING, SUPPORT AND EVENTS BY MANUFACTURER'S EXPERTS

**6**

OPEN SYSTEM: DESIGN YOUR OWN LECTURES WITH ADDING MORE CONTENT (PICTURES ETC.)



# Как мы начинали экспорт



**2020 - 2021**

Подготовительный этап -  
сертификация, первые поставки  
Интерактивного Анатомического  
стола "Пирогов" в Университет  
Люксембурга и Вьетнам



**2023**

Формирование отдельной команды  
ВЭД, значительное расширение  
географии, формирование  
стратегического плана развития  
экспорта



**2024 - 2025**

Открытие производства в Индии,  
создание отдельного white label  
продукта, реализация отдельных  
маркетинговых стратегий для  
разных регионов

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА: КЕЙС ВЫВОДА РОССИЙСКОГО  
ПРОДУКТА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК



# Конкурентная среда

## Лидеры рынка

- Anatomage (США)
- Sectra (Швеция)
- Asclepius (Тайвань)



## Локальные игроки

- Cadaviz (Индия)
- Csanmek (Бразилия)
- Athena Table by MedVerse (Бразилия)
- Apex (Пакистан)
- Calbodnata (Иран)
- Tashrihi (Иран)
- DigiHuman (Китай)
- и др.



МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА: КЕЙС ВЫВОДА РОССИЙСКОГО ПРОДУКТА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК





# Драйверы развития рынка

- Рынок медицинской симуляции показывает рост в среднем 18% - 23% ежегодно начиная с 2019 г.
- Бюджеты инвестиций в медицинское образование растут практически во всех странах (эффект постCovid эры)
- Дефицит кадаверного материала, рост эко тенденций, внимание к вопросам этики и т.п.

# Маркетинговые исследования: как мы оценивали рынки

- **Объем и ёмкость рынков:** оценили по данным количества медицинских ВУЗов и данные об импорте конкурентов на рынок
- **Перспективы роста / тренды:** оценили динамику импорта смежного симуляционного оборудования
- **Сложность / легкость входа:** барьеры входа

## Методы

- кабинетные исследования
- глубинные интервью

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА: КЕЙС ВЫВОДА РОССИЙСКОГО ПРОДУКТА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК



*Мирогов*

ИНТЕРАКТИВНАЯ АНАТОМИЯ

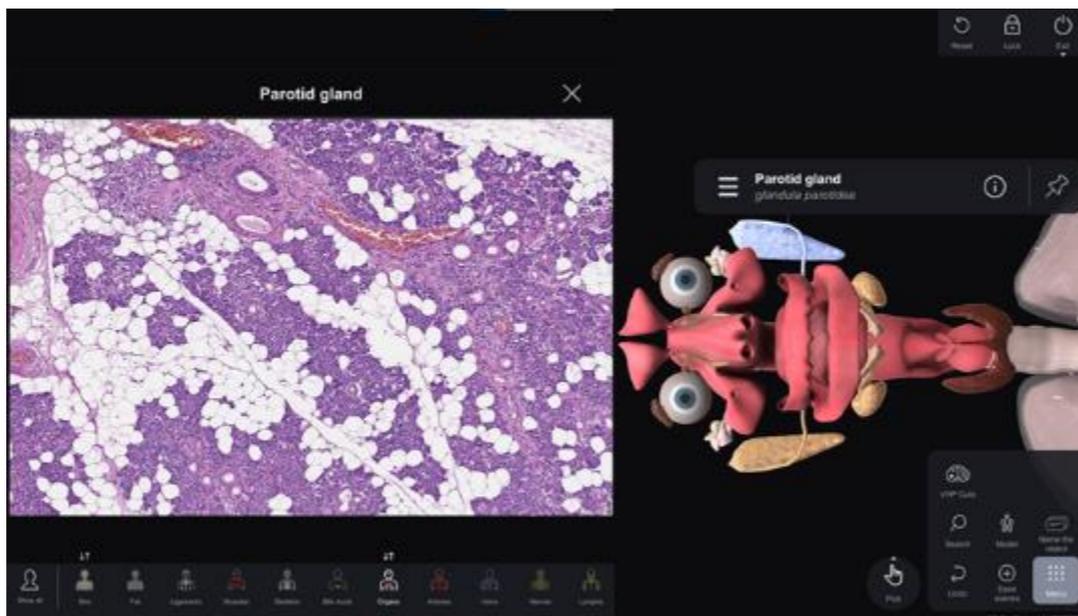
# На чем основывается экспортная маркетинговая стратегия Pirogov Anatomy

- 01.** На основании проведенных исследований была создана дорожная карта, регионам и странам присвоен приоритет на основании нескольких факторов, дорожная карта ежеквартально анализируется - при необходимости вносятся корректировки (корректируется план работ, приоритет)
- 02.** Для экспорта разработано отдельное позиционирование, основанное на ценностях пользователей, отличающееся от конкурентов и ресурсообеспеченное
- 03.** Весь комплекс маркетинга был подвергнут изменениям: продукт, цены, каналы и методы продвижения были разработаны на основе данных анализа

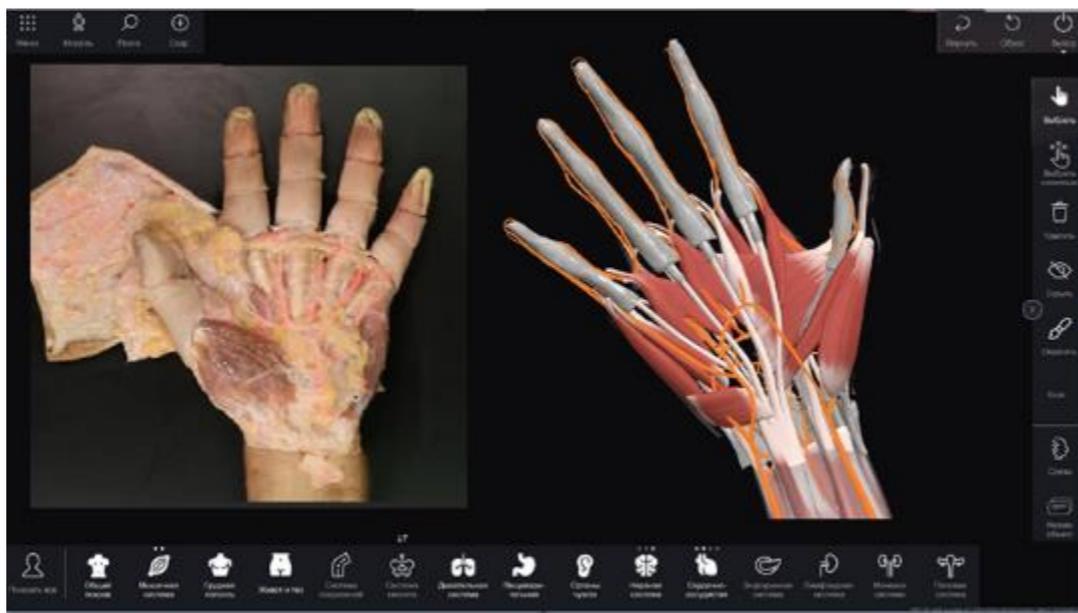
# What's new?

updates 2025

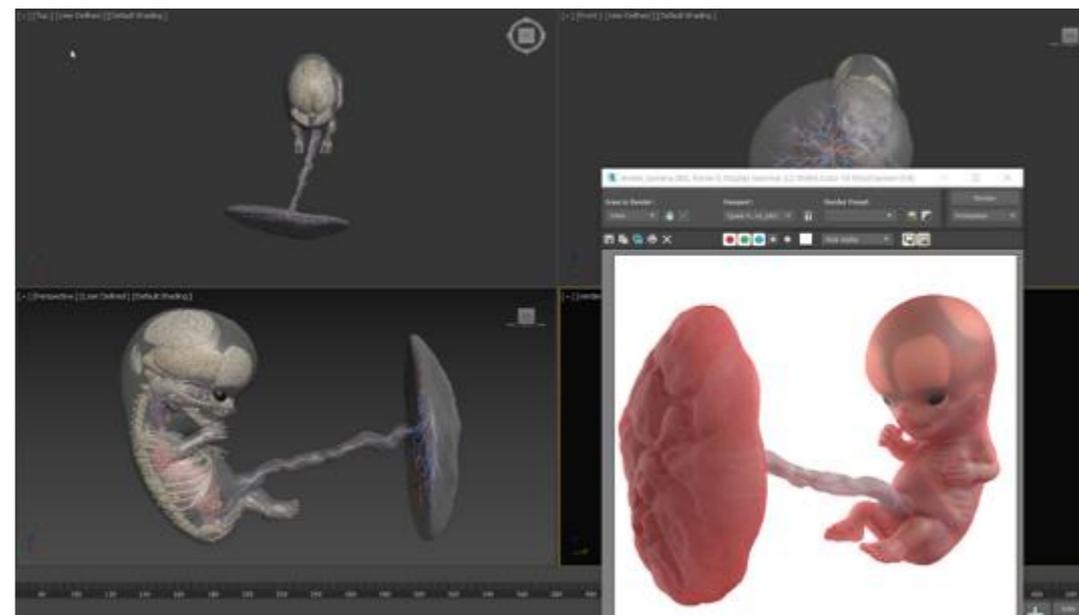
## Histology updates - regular update of high quality histology data



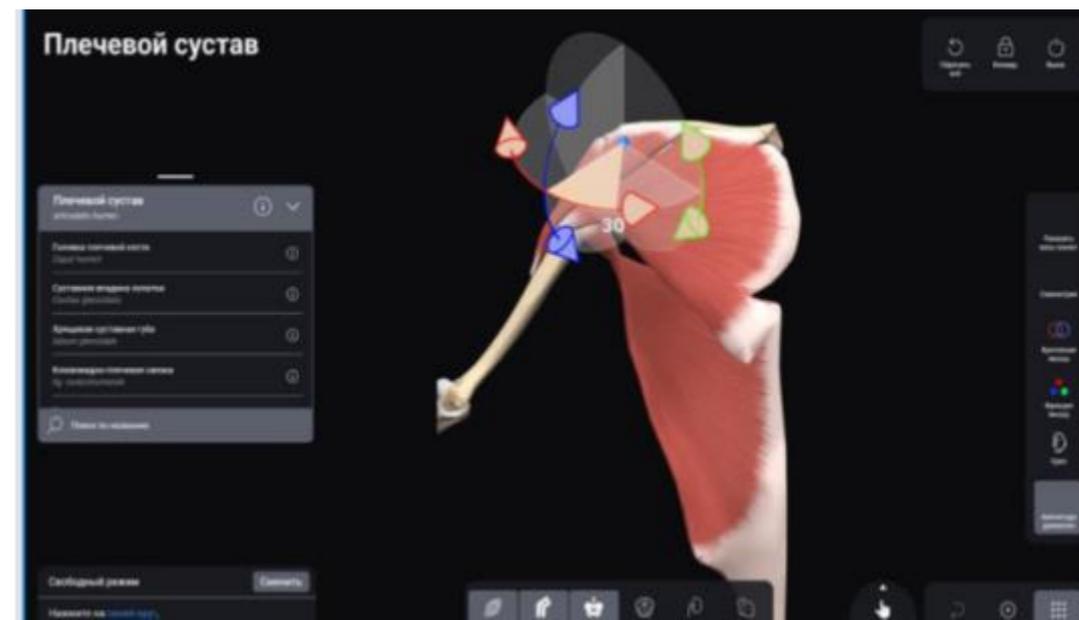
## Cadaver dissection guide



## Embryology module



## Functional Anatomy



# Базовые модели работы Pirogov Anatomy за рубежом

1

## Сеть дистрибьюторов

Создание и развитие сети дистрибьюторов в регионе

2

## Представитель / Агент

Местный представитель - носитель культуры и языка, представляющий интересы Pirogov

3

## Открытие компании

Локализация производства, создание местной команды продаж

4

## White Label

Стратегия работы на санкционных рынках



# Сегментация регионов по приоритетам

01

## Приоритетный регион

Более 30 ВУЗов, есть бюджеты, в регионе есть канал (дистрибьютор), есть минимум 1 продажа, есть проекты в воронке

02

## Фокус на воронке проектов

Более 30 ВУЗов, есть бюджеты, в регионе есть канал (дистрибьютор), в воронке есть проекты, нет продажи

03

## Фокус на канале продаж

Более 30 ВУЗов, есть бюджеты, есть высокотехнологичный импорт, нет канала продаж

04

## Нецелевой рынок

Есть ВУЗы, но нет бюджетов, менее 5 ВУЗов, нет каналов, нет истории высокотехнологичного импорта

# Парадоксы и инсайты



% шального спроса

Белиз, Синт Мартин, Санта  
Люсия, Ливия



Ёмкость рынка VS  
объем продаж

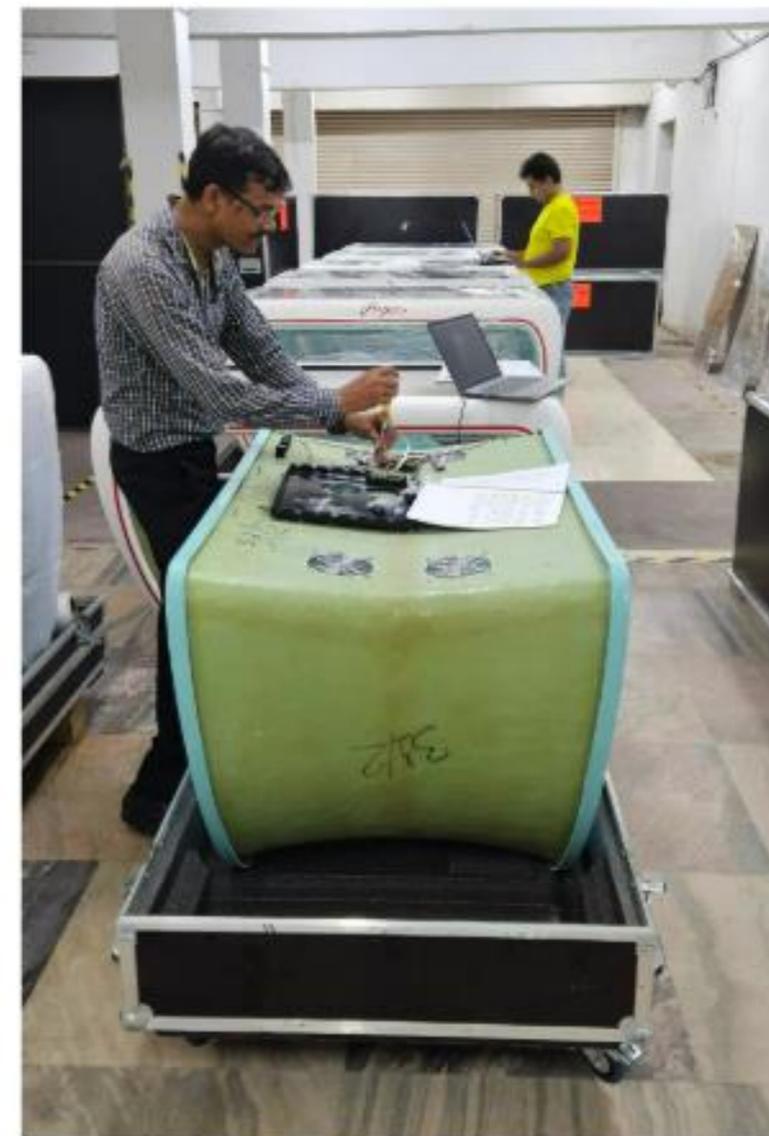
Индия VS Таиланд



# Межкультурные нюансы ведения бизнеса



# Производство "Пирогов" в Дели Innovative Development Educational Technologies pvt ltd



# Рынки США и Европы

Рынки, исторически наиболее развитые в сегменте медицинских симуляционных центров

- > **Есть рынок, есть спрос, есть бюджеты** не смотря на санкции мы получали заявки и запросы от ВУЗов на территории санкционных стран
- > **Беспрецедентное санкционное давление** высокие пошлины на ввоз, отсутствие финансовых инструментов, блокирование российских продуктов в тендерах, даже на международных выставках

Пилотный проект с частной маркой Xplore3DAnatomy на рынке США



# Каналы продвижения

- 1. Международные медицинские выставки** Medica (Дюссельдорф), ArabHealth (Дубай), Expromed (Стамбул) и др.
- 2. Международные конференции по симуляции в медицине** IMSH (США), SESAM (Европа)
- 3. Конференции национальных ассоциаций** анатомии и симуляции в медицине
- 4. Internet marketing** – использование всего спектра инструментов, различные стратегии для различных рынков
- 5. Профессиональные научные публикации** в журналах
- 6. Научные конференции:** организация выступлений амбассадоров бренда на научных конференциях
- 7. Community management** – формирование сообщества профессионалов вокруг нашего бренда
- 8. Ежеквартальные вебинары** для иностранных анатомов

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА: КЕЙС ВЫВОДА РОССИЙСКОГО ПРОДУКТА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК



# Ежеквартальные вебинары на английском языке для иностранных анатомов



## Transforming Anatomy Learning: Modern 3D Solutions and Virtual Integration

Join us for an insightful webinar on transforming anatomy education!

Discover how modern 3D solutions and virtual technologies are revolutionizing the way we teach and learn anatomy.

04.03.2025



## Webinar: 3D Dissection: A Key Tool for Precision in Medical Science and Practice

Insightful webinar "3D Dissection: A Key Tool for Precision in Medical Science and practice"!

12.12.2024



## Integration of Technology in Modern Anatomy Teaching Environment

Our speakers will share experience: how technologies are integrated in the educational process, which tools and methodological techniques are used and how 3D technologies help them build efficient and modern anatomy teaching environment.

16.08.2023



## Fundamentals of 3D Anatomy for your class: Introduction to using Pirogov

With this event, we are launching a series of webinars on Pirogov use in different Universities.

15.01.2023



# Организация международных олимпиад по хирургии и анатомии



35

команд

22

Университета

140

Участников





# Выводы

01.

---

Экспорт требует стратегического подхода в каждом регионе

02.

---

Выведение продукта на международный рынок требует инвестиций

03.

---

Адаптация всего комплекса маркетинга 4P

04.

---

Один из самых сложных вызовов: найм и управление командой международных продаж

05.

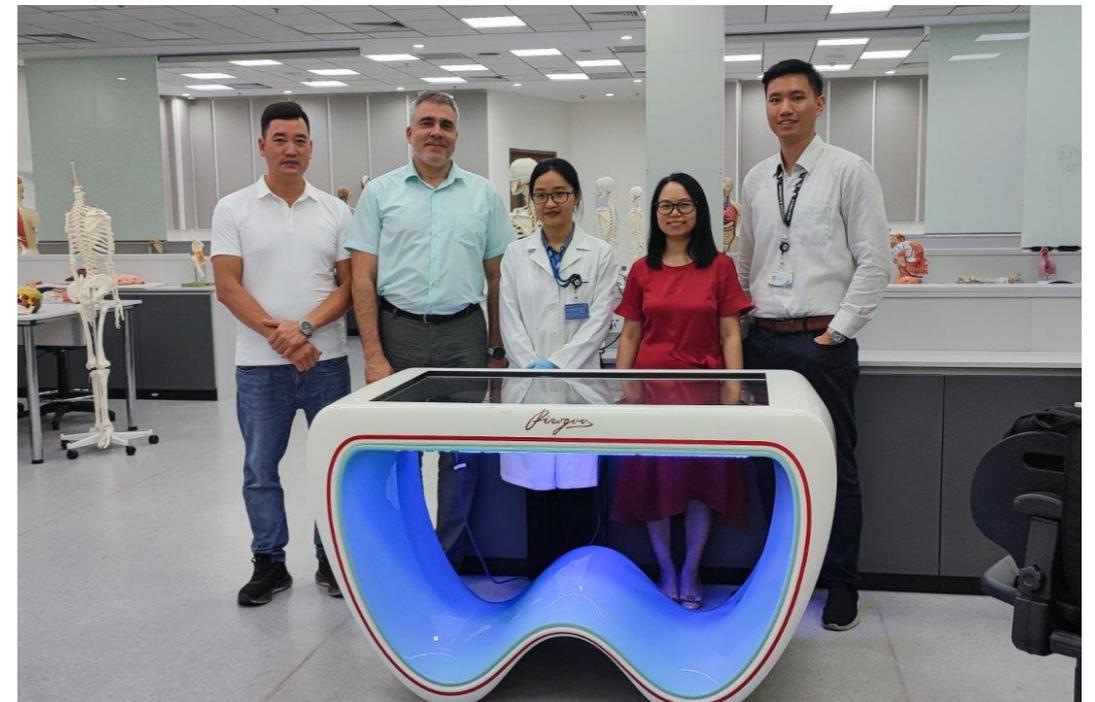
---

Необходимо учиться управлять международной распределенной командой

06.

---

Необходимо отдельно планировать поддержку и внедрение продукта



**Мария Федорова**, Директор по экспорту, *Пирогов*  
*Интерактивная анатомия*

WhatsApp, Telegram **+79272073124**

email: [fedorova@pirogov-anatomy.com](mailto:fedorova@pirogov-anatomy.com)

**Tel:** +7-960-831-75-62



МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА: КЕЙС ВЫВОДА РОССИЙСКОГО  
ПРОДУКТА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

