

эксперты



Павел Амосов ИП Амосов

Рынок GPS-трекинга существует уже несколько лет. До недавнего времени его участники работали исключительно в корпоративном сегменте. В ближайшем будущем большинство компаний нацелились на обслуживание физических лиц. **Бизнес**

по всем направлениям

Первые компании, предложившие услугу GPS-трекинга, появились на нижегородском рынке в начале 2000-х гг. По сей день большинство из них занимаются дистрибуцией популярных решений крупнейших компаний-производителей (GlobalSat, Teltonika, Novacom и др.). Сегодня стоимость одного трекера колеблется от 6 до 9 тыс. руб. Как показывает практика, «среднестатистическими» покупателями трекингового оборудования являются компании с автопарком от трех единиц техники. Большинство дистрибуторских компаний также развивают «попутное» направление трекингового бизнеса – установка монтируемых приборов на транспортные средства. Но это далеко не все, чем занимаются участники рынка.

Для функционирования трекера надо либо установить на подключенный к интернету ПК специальное программное обеспечение, либо использовать веб-сервисы. Эти услуги тоже, как правило, предоставляют дистрибуторы GPS-трекеров. Абонентская плата, взимаемая ими за доступ к GPS-мониторингу, составляет от 500 до 1000 руб. в месяц.

Некоторые фирмы дают пользователю возможность бесплатного использования сервисов – только бы заказчик купил «железку». В основном это делают компании-новички, неозабоченные долгим присутствием на рынке.



Заняться GPS-трекингом довольно просто. Цены на трекеры и программное обеспечение к ним постоянно снижаются, на данный момент для закупки первой партии вполне достаточно 350-500 тыс. руб. Фактически любой предприниматель, имеющий опыт продаж, может выстроить на этом рынке успешный бизнес.

От транспортников к «физикам»

До недавнего времени услуга GPS-трекинга в Нижнем Новгороде развивалась в основном в корпоративном сегменте. Участники рынка обслуживали транспортно-логистические компании, частных автоперевозчиков, курьерские службы, такси и городские маршрутки. С точки зрения поиска клиентов у нижегородских фирм проблем не было никогда. Во-первых, наша область представляет собой огромный

логистический узел. Во-вторых, на руку участникам рынка играло то, что департамент транспорта Нижнего Новгорода при проведении конкурсов на коммерческие перевозки отдает предпочтение компаниям, чей подвижной состав оснащен навигационным приемником GPS. По сути, участнику рынка достаточно было найти двух клиентов, чтобы его бизнес был прибыльным. Рентабельность у него была бы не столь высока (в среднем по рынку данный показатель не достигает 3%), но и «в минус» предприятия не уходили.



Конкурентная борьба за заказчиков началась около двух лет назад. Рынок сформировался: в 2009 г. в корпоративном и муниципальном секторе было установлено более 10 тыс. устройств трекинга. Именно поэтому около года назад проявилась тенденция роста продаж GPS-трекинга частным пользователям. По прогнозам аналитиков, в обозримом будущем участники рынка начнут развивать обслуживание именно физических лиц.