

## Расписание

1

- 10:00 **Вступительная речь**  
Алексей Захарченко, Генеральный директор, GfK Kazakhstan
- 10:10 **Customer Management in the Context of Today's Challenging Market**  
Tomas Krasny, Managing Director, GfK Austria
- 10:40 **Mystery Shopping как инструмент оценки Вашего бизнеса**  
Андрей Барсуков, Руководитель направления Mystery Shopping, GfK Rus
- 11:20 **Coffee break**
- 11:40 **Исследования корпоративной репутации**  
Татьяна Рыжова, Директор по исследованиям, GfK Kazakhstan
- 12:10 **Вопросы, ответы. Заключение**



## GfK Kazakhstan. Информация о компании

Алексей Захарченко, GfK Kazakhstan



## GfK Kazakhstan: основные показатели

3

### Основание

2005, Казахстан

---

### Продажи

2008: 1 миллион Euro (рост более 50% по сравнению с 2007)

---

### Сотрудники

2008: 23 сотрудника на полный рабочий день (рост более 50% по сравнению с 2007)

---

### УТП

- Мировой опыт – Отличное знание местного рынка
  - Международные стандарты в ведении проектов (мультинациональные клиенты)
  - Клиенто-ориентированная команда экспертов
- 

### География

- Казахстан
- Кыргызстан
- Узбекистан
- Таджикистан



## GfK Kazakhstan: ценность компании - люди

4

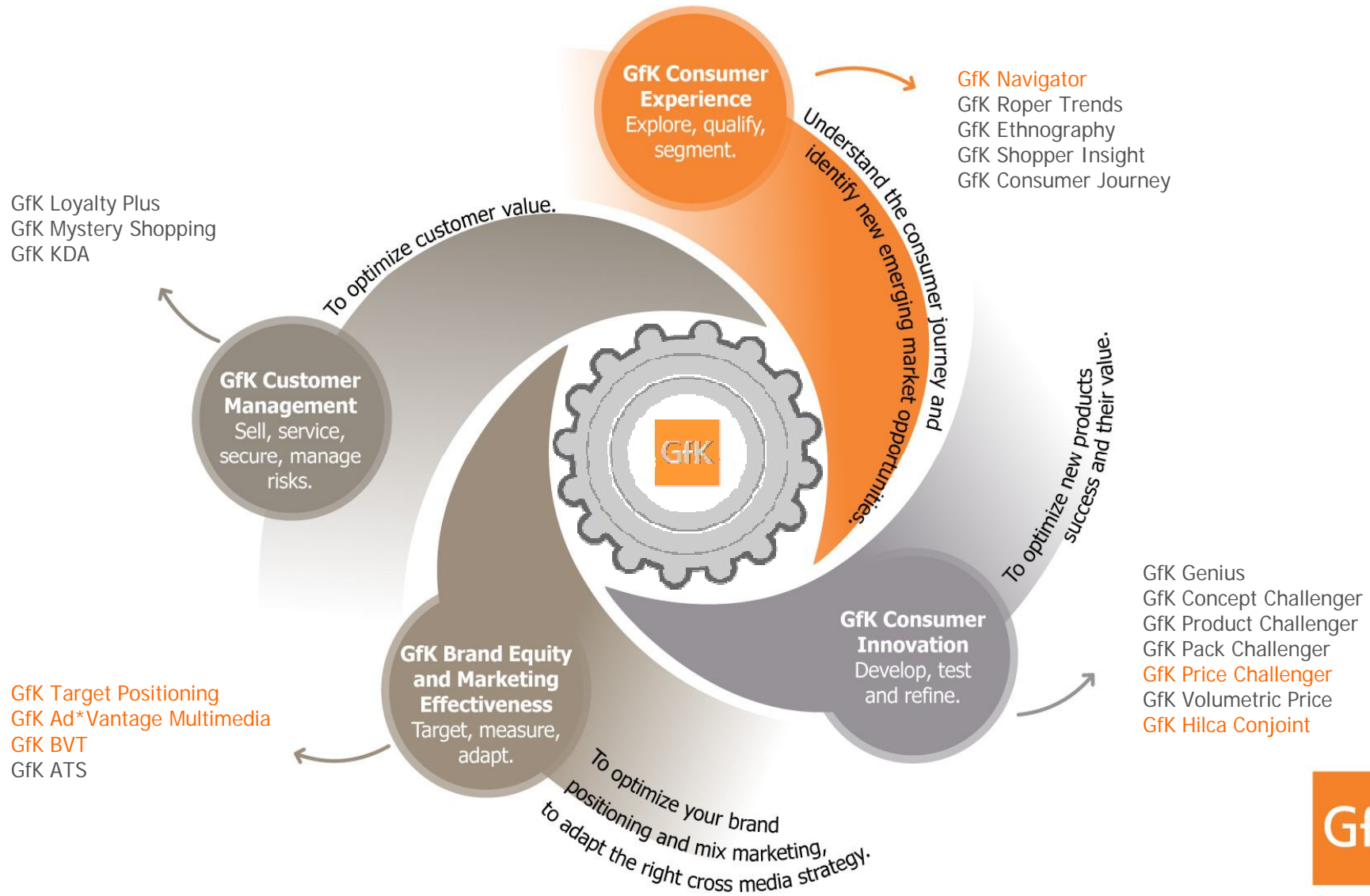
### Сотрудники

2008: 23 сотрудника на полный рабочий день

---

- 5 внешних консультантов
- 180 F2F интервьюеров
- 100 mystery shoppers
- 8 CATI интервьюеров (out sourcing)
- 1000 домохозяйств в Панели Домашних Хозяйств
- 6 экспертных модераторов с опытом работы более 3 лет в сфере маркетинговых исследований

# GfK Kazakhstan: использование брендовых инструментов GfK



## 5 стратегических бизнес подразделений

### CONSUMER TRACKING

Национальная панель 1000 домохозяйств (города и села)

Более 14 товарных категорий (food and non-food FMCG)

### HEALTHCARE

Рынки:  
 Фармацевтика  
 Медицинские услуги  
 Ветеринария  
 Стоматология



### MEDIA

Казахстанская Медиа Карта  
 Региональные Рекламные Рынки  
 Ad hoc СМИ и Интернет

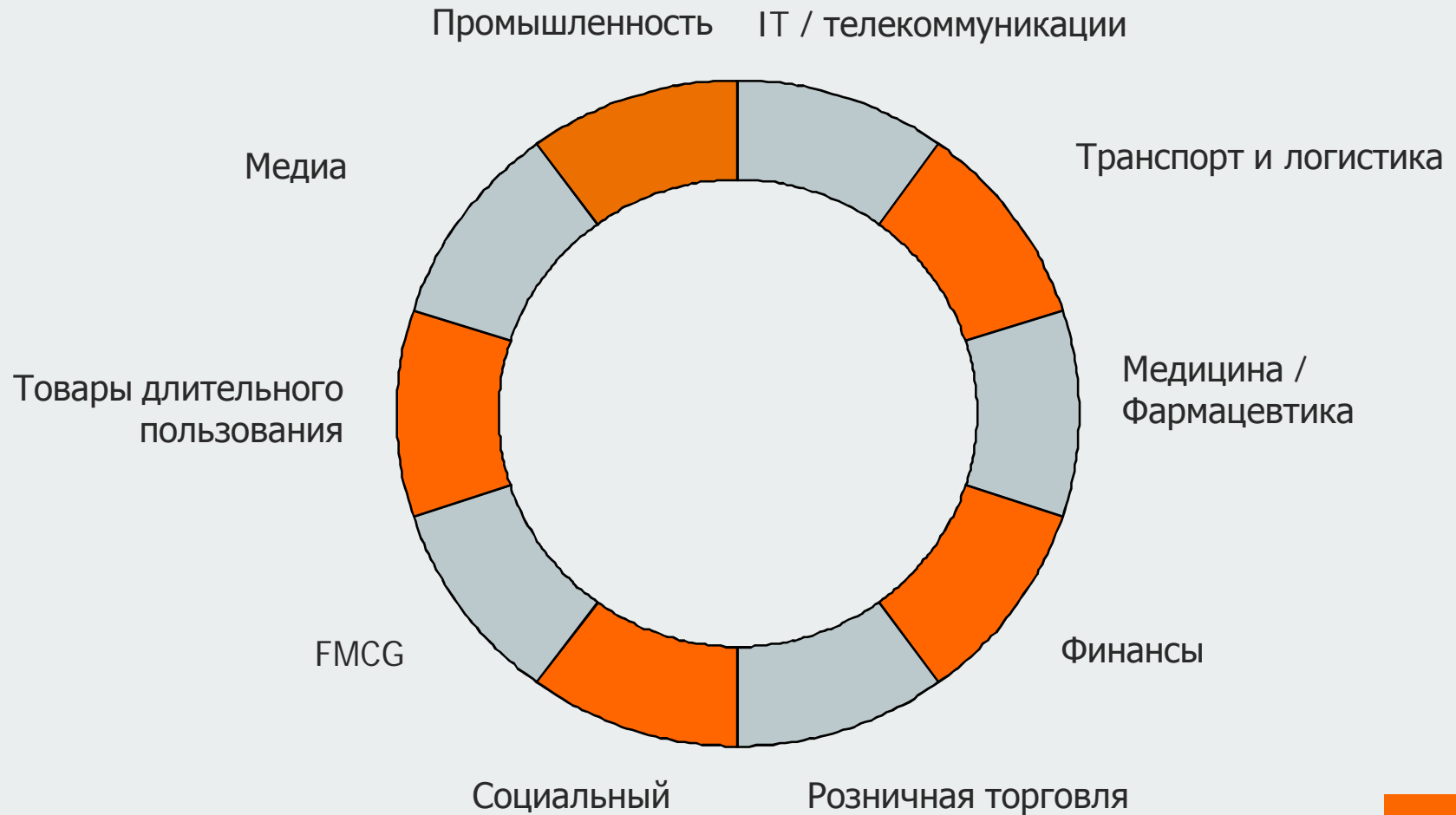
### RETAIL AND TECHNOLOGY

Более 70 розничных торговых точек в крупнейших городах Казахстана  
 18 товарные группы

### CUSTOM RESEARCH

Mystery shopping  
 Brand positioning study  
 Optimum price definition  
 Qualitative – FGDs, in-depth interviews  
 Quantitative - CATI, CAPI, in-hall and home tests, face-to-face etc.  
 Tracking studies  
 GfK Omnibus

# Рынки исследований



# GfK Kazakhstan: основные клиенты





**Спасибо**  
**за внимание!**