

КАК СОСТАВИТЬ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СИСТЕМАМ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ?

*Хлопков Сергей Евгеньевич
консультант, компания «Айтика»*

Рыночная экономика – это не только заваленные товарами полки магазинов. Это еще и жесткая конкуренция за деньги заказчика. Особенно в малом бизнесе, к которому относится большинство проектно-монтажных компаний по системам видеонаблюдения.

КОГО ВЫБРАТЬ ЗАКАЗЧИКУ?

Из-за низкого порога входа данного вида бизнеса в сферу слаботочных систем пришло много новых людей, готовых демпинговать в надежде переманить заказчиков у более опытных старых игроков. Стоимость работ неуклонно снижается. Многие монтажные компании перестали зарабатывать на услугах и компенсируют потери на разнице между розничной и закупочной ценой оборудования.

В итоге страдают все: компании меньше зарабатывают из-за снижения цен на монтаж и пусконаладку. Производители вынуждены держать серьезный «спред» между ценой для заказчика и реальной ценой покупки инсталлятором – ведь иначе монтажник не будет заинтересован продавать их бренд. При этом, если сам производитель работает напрямую и с конечными заказчиками, – возникает серьезный внутренний конфликт интересов.

А заказчики не получают решения своей задачи – оборудование подбирается исходя из размера скидки, а не качества, надежности и соответствия характеристик задаче. При низкой рентабельности бизнеса можно выжить, лишь используя «конвейерный» метод работы.

Если раньше, чтобы найти подходящего специалиста, мы, как правило, спрашивали рекомендации своих знакомых, то сейчас все чаще прибегаем к поиску в Интернете.

Кто лучше представлен в Интернете и владеет арсеналом маркетинга – тот получает больше клиентов. По каким критериям заказчики отдают предпочтение конкретному исполнителю? Давайте попробуем разобраться вместе.

Задача выбора, особенно когда она касается выбора кому отдать свои «кровные», крайне болезненная и совсем не простая. Вопросы, которые возникают у заказчика: А нужно ли мне это ваше видеонаблюдение? Решит ли мою задачу? Хватит ли на него денег? А вдруг мне продадут лишнее? А вдруг я переплачиваю за раскрученную марку? Что важно в системе, а на чем можно сэкономить?

Самого дешевого?

Когда не владеешь всей информацией, одна из стратегий – выбрать самое дешевое. Смысл – если уж промахнусь, то хотя бы минимизирую потери. Что при этом получает заказчик?

- Некачественное оборудование а-ля «Али-экспресс».
- Неправильно установленное и настроенное оборудование – исполнителю некогда вникать в задачи заказчика, да и нет нужных компетенций и желания их получать, ведь это те самые шашки.
- Отсутствие сервиса, технической поддержки и технического обслуживания.

Самого дорогого?

Другой крайний вариант – заказчик денег не считает. В итоге получаем:

- Проектное оборудование, установленное для типовой задачи.
- Не используемые на 99% функции и ресурсы установленной системы.
- Решение надуманных задач – ведь если денег не считаешь, то фантазию инсталлятора ничто не ограничивает.

Того, кто решит проблему – компетентного!

На первый план при выборе подрядчика выходит самое главное – доверие. Доверяешь ведь не самому дорогому и не самому дешевому. Доверяешь профессионалу как врачу, который точно знает как вылечить вашу болезнь. К врачу не идешь, когда все хорошо и ничего не болит. Так и к профессионалу идешь

тогда, когда прижало – нужно решить эту «боль» и жить дальше. Я сталкивался с подобной ситуацией много раз – выбирают того подрядчика, в профессионализме которого нет сомнений. И тут уже речь о копеечной экономии не идет. Ты понимаешь – деньги не выкидываются на ветер и не зарываются в землю. Это инвестиция, которая себя окупит: пусть не деньгами, но хотя бы отсутствием «головной боли».

Понятно, как добиться такого отношения в случае, когда клиент приходит по рекомендации. Тут вопрос только в вас – как вы проконсультируете клиента. А как завоевать клиента, когда вы один из десятка, у кого он запросил коммерческое предложение?

КАК ПРЕДЛОЖИТЬ СЕБЯ ЗАКАЗЧИКУ

Разберемся, как сделать создание коммерческих предложений экономически эффективным.

У вас каждый день появляются заявки (т.н. «лиды»), и хорошо, если 50% из них конвертируются в клиентов. А при этом на каждого нужно потратить время и деньги, каждый требует внимания, причем не зависимо от того, требуется ли пара камер в квартиру или 250 камер на периметр аэропорта. И приходится выбирать золотую середину: потратишь много времени на одного –пустишь других клиентов. Потратишь мало времени – не учтешь важных нюансов конкретного объекта, ошибешься в выборе оборудования и материалов в коммерческом предложении.

Рассмотрим распространенные варианты решения этой задачи.

Выезд на осмотр объекта

Это хороший вариант: при наличии опытных инженеров коммерческое предложение после выезда на объект будет достаточно проработанным и при этом учитывать реальные потребности клиента. Но есть минусы:

■ Очень дорого для вас «на потоке».

Если обследование бесплатное для клиента, то вы тратите дорогое время квалифицированного инженера, затраты на бензин, иногда и командировочные. При этом не столь ответственные конкуренты могут легко перебить вас ценой предложения. Ваша квалификация может быть не очевидна для заказчика, и он выберет того, кто дешевле. А деньги вы уже потратили.

■ Не клиентоориентированно для заказчика.

Если выезд платный – вы отфильтруете 90% потенциальных клиентов – и ваша реклама будет крайне неэффективной. Ведь платный выезд инженера еще не гарантия того, что он профессионал. И заказчики это прекрасно понимают.

Типовое коммерческое предложение – «на глазок» и «с запасом»

Другой вариант – заготовить несколько типовых коммерческих предложений для наиболее распространенных объектов и считать их укрупненно, не вдаваясь в подробности и не выезжая на объект.

Тут возникает другая проблема. Во-первых, в видеонаблюдении нет жестких норм расстановки камер на объекте. Только заказчик понимает, что у него за проблема, а вы сначала должны понять заказчика, потом предложить ему решение и еще убедить в правильности этого решения. В типовом предложении этого нет, о заказчике там думать не приходится. При таком подходе к формированию коммерческого предложения главное – финальная цена, которую заказчик захочет зафиксировать в договоре.

Не выезжая на объект, сложно не ошибиться: возьмешь «с запасом» – получишь высокую цену КП, возьмешь «на глазок» – можешь не учесть реальную потребность в оборудовании и материалах и либо недополучить прибыль, либо вообще сработать в убыток или получить конфликт с заказчиком из-за некачественного монтажа и нерешенной задачи.

Проектная документация

Казалось бы, все уже давно придумано за нас: чтобы не ошибиться, нужно составить проектную документацию и посчитать по ней смету. Но и тут не все так просто. «На потоке» сделать реальную рабочую документацию для потенциально клиента, который еще не факт, что станет реальным – очень долго и очень дорого. Далеко не каждая монтажная организация может себе позволить содержать штатного проектировщика.

Проектная и рабочая документация – прерогатива крупных клиентов и больших серьезных проектов. И то, там ведь тоже нужно, чтобы вас сначала выбрали на подряд по проектированию. А как мы с вами выяснили – выбирают профессионалов. Нужно себя еще зарекомендовать таким.

Эскизное проектирование

Поэтому я глубоко убежден – наиболее адекватное коммерческое предложение при большом потоке «холодных» клиентов может получиться лишь при эскизном проектировании, с применением современных программных средств моделирования систем видеонаблюдения. При скромных затратах времени такой софт позволяет смоделировать объект заказчика, подобрать оборудование под конкретную задачу и согласовать основные технические решения без выезда на объект, временных и денежных затрат.

ШАГАЙТЕ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ!

Применяйте компьютерное моделирование для проектирования систем видеонаблюдения

Только для читателей «Алгоритм Безопасности»: получите лицензионный ключ на 3 месяца на странице: www.jvsg.com/alg



IP Video System Design Tool поможет:

- визуализировать зоны обзора камер
- оценить области распознавания и идентификации
- выбрать оптимальные места установки камер
- выполнить сотни рутинных расчетов
- избежать ошибок проектирования
- включить в проект результаты 3D моделирования
- продать заказчикам ваше решение

www.jvsg.ru

E-mail: support@jvsg.ru

Тел.: (495) 220-10-05



Рис. 1. Моделирование изображений с камер видеонаблюдения

Попытка понять друг друга

Основная проблема заказчика, мешающая ему увидеть в вас реального профессионала – того самого «доктора», которому можно доверить ход «лечения болезни», – это отсутствие знаний в данной области. Объектив, фокусное расстояние, диафрагма, F-число, количество мегапикселей и пространственное разрешение с чувствительностью матрицы – для заказчика ничего не значащий набор умных слов. Для того, чтобы понять друг друга, вам необходимо говорить языком заказчика. Но не объясняя на пальцах, а иллюстрируя свои слова с помощью моделирования объекта.

Персонализация предложения без выезда на объект

Для того, чтобы объяснить заказчику, почему вы предлагаете именно такое оборудование, именно в таком количестве и размещенное именно в данных локациях, вовсе не обязательно обладать даром убеждения или актерским мастерством. Достаточно использо-

вать специализированные CAD-системы, позволяющие загрузить в качестве подложки отсканированный поэтажный план или dwg-файл заказчика. С помощью несложных инструментов обвести стены, добавить двери, окна и проемы. Добавить цели наблюдения: людей, авто, банкноты и т. п. А также особенности локации: мебель, турникеты, шлагбаумы. Расставить оборудование на плане и получить углы обзора с учетом «мертвой зоны» и затенений от стен и препятствий, пространственное разрешение с учетом решаемой задачи (критерии EN 62676-4: 2015 – обнаружение, распознавание и идентификация и некоторые другие задачи).

Моделируем изображения с камер – показываем свою экспертность

Очень важно, что проделав несложную работу по «вытягиванию» 2D плана в 3D локацию, вы можете почти мгновенно моделировать различные варианты расположения оборудования, требуе-

мого количества камер, характеристик. Вы легко продемонстрируете заказчику разницу между оборудованием с отличающимися характеристиками, почему нельзя (как хотят все заказчики) обойтись одной камерой для решения трех-четырех задач, почему нужно разместить оборудование именно так и никак иначе и «что будет, если...» Заказчик понимает, что вы профессионал. Вы его «не разводите», реально требуется именно столько и именно такого типа оборудования. Таким образом, вы выделяете себя на фоне более дешевых, но не экспертных шабашников и цена перестает играть решающую роль.

Согласование зон обзора, количества оборудования и его характеристик

Используя софт для эскизного моделирования видеонаблюдения, вы решаете ряд важных задач:

- Показываете свою экспертность.
- Подбираете оборудование в соответствии с уникальными задачами заказчика.
- Учитываете нюансы объекта.
- Согласовываете все ключевые параметры будущей системы видеонаблюдения, в том числе «картинку», получаемую еще несмонтированной камерой.

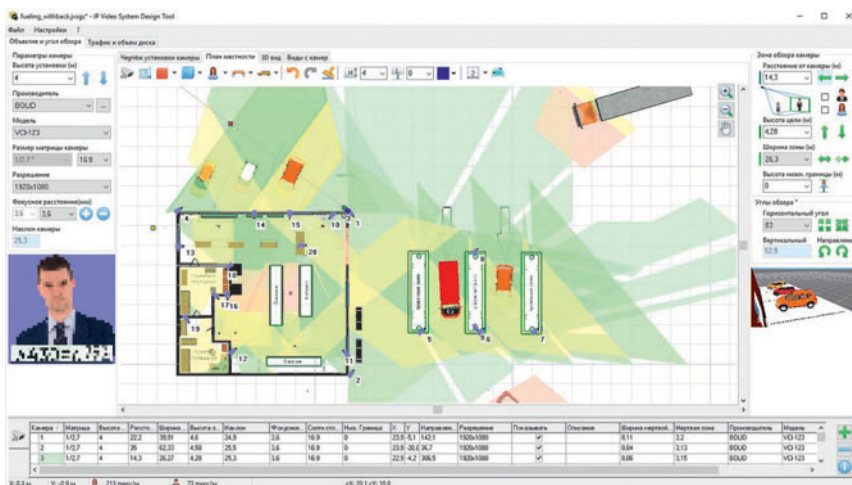
Таким образом, практически исключен «языковой барьер» между вами и заказчиком, вы говорите на одном языке, что исключает риск услышать фразу: «Я ожидал, что система будет работать по-другому», – на этапе сдачи системы в эксплуатацию.

ТЯЖЕЛО В УЧЕНИИ – ЛЕГКО В РАБОТЕ

Рассмотрим создание коммерческого предложения с помощью одной из специализированных программ для эскизного моделирования систем видеонаблюдения. Процесс эскизного проектирования в специализированных программных продуктах можно условно разделить на несколько этапов:

- Загрузка или отрисовка планировки объекта, поэтажного плана, плана местности, где будет производиться установка системы видеонаблюдения.
- Преобразование 2D плана в 3D модель объекта проектирования с помощью таких инструментов, как стена, параллелепипед, окно, дверь.
- Выбор мест расположения камер видеонаблюдения, подбор фокусного расстояния объектива и разрешения матрицы в соответствии с задачей, которую решает каждая конкретная камера (идентификация людей или машин, распознавание известных оператору людей, наблюде-

Рис. 2. Моделирование зон обзора в IP Video System Design Tool



ние, детектирование присутствия людей, мониторинг).

- Выбор моделей камер видеонаблюдения (в программе, приведенной на иллюстрации, есть большая встроенная в программный комплекс база данных камер различных производителей).
- Расчет требуемого архива и полосы пропускания локальной вычислительной сети (ЛВС).
- Составление коммерческого предложения, неотъемлемой частью которого является автоматически формируемый отчет о результатах эскизного моделирования, сформированный программой в формате pdf.
- При этом программа мгновенно рассчитывает и отображает различными цветами зоны, в которых плотность пикселей будет достаточна для идентификации, распознавания и детектирования людей.

Очень удобно, что на этапе выбора расположения и подбора разрешения камер программа мгновенно рассчитывает и отображает на плане объекта различными цветами зоны, в которых пространственное разрешение или плотность пикселей будет достаточно для идентификации, распознавания и детектирования людей. Границы зон рассчитываются в соответствии со стандартом EN 62676-4: 2015. При изменении разрешения камеры или угла обзора камеры зоны автоматически пересчитываются.

Отображение зон идентификации, распознавания и детектирования на основе пространственного разрешения позволяет подобрать параметры камер и найти баланс между степенью покрытия и ценой оборудования. Оценить, как будет выглядеть лицо человека или автомобильный номер при получившейся плотности пикселей, можно по изображению лица человека слева.

В дальнейшем при консультировании клиента можно очень быстро пробовать различные варианты расстановки и параметры камер, менять основные технические решения в соответствии с пожеланиями и уточнениями задачи. Ведь теперь вы говорите с клиентом языком картинок, а не только калькуляцией затрат и непонятными формулировками из спецификации оборудования.

Интерфейс, скорость и удобство

При подготовке коммерческого предложения важным фактором является скорость реагирования на запрос клиента. Поэтому программное обеспечение для эскизного проектирования систем видеонаблюдения должно быть максимально простым и удобным в использовании, а также наглядным, чтобы вы сразу видели все результаты изменений, которые вносите. Не стоит забывать

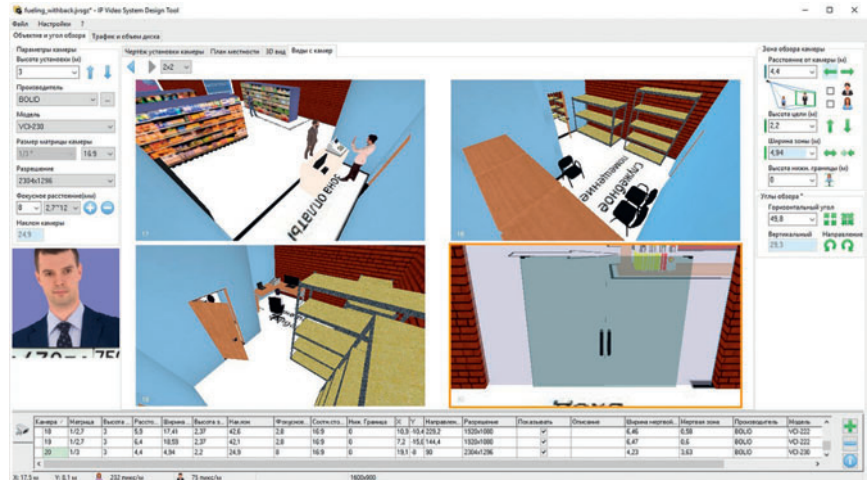


Рис. 3. Эмуляция изображений камер

и о новых сотрудниках: обучение работе в программном обеспечении не должно занимать слишком много времени.

Ваш профессионализм подчеркнет реалистично созданная 3D модель проекта, которую не стыдно продемонстрировать заказчику.

Базы оборудования производителей

Монтажные организации по разным причинам работают с весьма ограниченным набором брендов и производителей систем видеонаблюдения. При этом заказчики могут попросить сравнить решения на разных брендах не только по цене, но и по качественным характеристикам и тому, насколько эффективно решается поставленная задача. В этом случае большую часть времени монтажная орга-

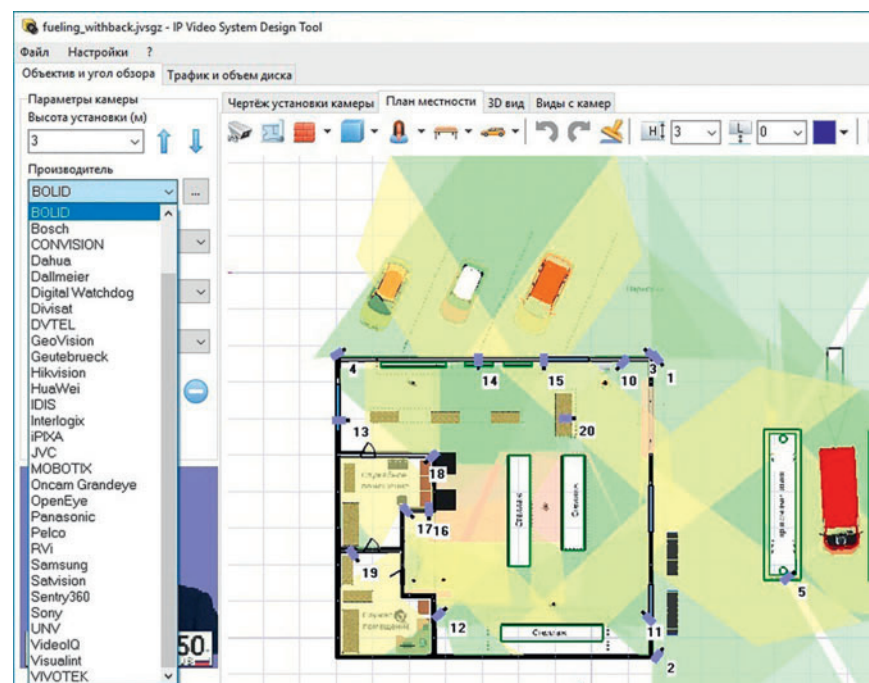
низация может потратить на выяснение характеристик незнакомого бренда, сопоставление с оборудованием, которое предлагается клиенту.

Данная задача существенно упрощается при наличии под рукой объемной базы данных характеристик моделей различных производителей. Очень удобно, когда программа для проектирования систем видеонаблюдения имеет встроенную базу данных камер, постоянно обновляемую новыми моделями, загрузка которых производится удаленно через Интернет: это не требует дополнительных усилий пользователя.

Калькулятор видеoarхива

В коммерческом предложении необходимо учесть не только камеры: помимо регистратора/сервера и рабочего

Рис. 4. Выбор оборудования из базы данных по моделям камер



места оператора большие затраты приходится на жесткие диски. Важно правильно рассчитать битрейт с камер и требуемое дисковое пространство. В этом поможет встроенный калькулятор битрейта и архива с гибким функционалом, позволяющим учитывать особенности работы даже межкадровых кодеков H.264/H.265.

PDF-отчет о результатах моделирования

Важная задача монтажной организации на этапе составления коммерческого предложения – показать заказчику уровень своих компетенций. Желательно подготовить не только спецификацию или смету, но и сопроводительное письмо с пояснениями, почему задачу клиента решит именно выбранное вами оборудование.

Для решения этой задачи в программах проектирования существует инструмент, позволяющий автоматически, но при этом с возможностью гибкой настройки, формировать отчет о моделировании системы видеонаблюдения. В отчете, в том числе, содержатся смоделированные программой изображения с камер видеонаблюдения, где «засняты» кадры 3D объекта заказчика.

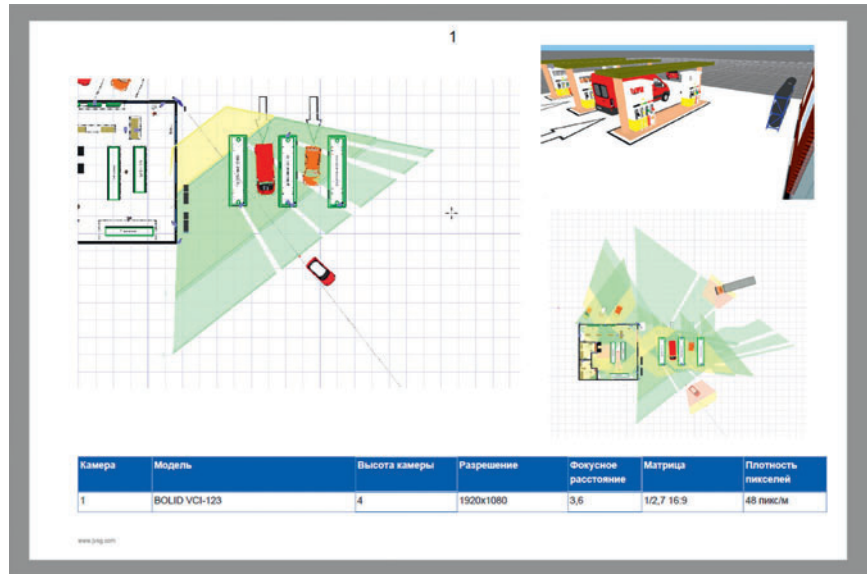


Рис. 5. PDF-отчет в IP Video System Design Tool

Применение программ для эскизного проектирования упрощает и повышает скорость подготовки коммерческого предложения, а значит, и удешевляет процесс. Причем на заказчика такой отчет, приложенный к смете и сопроводитель-

ному письму, произведет благоприятное впечатление, как и компания, в которой работают настоящие профессионалы, заслуживающие доверия. А значит, цена уже не будет единственным фактором принятия решения!

Кабель низкотоксичный для систем безопасности и СКС



ПАРИТЕТ
LTx

НИЗКОТОКСИЧНЫЙ КАБЕЛЬ

- ДЕТСКИЕ САДЫ
- БОЛЬНИЦЫ
- ИНТЕРНАТЫ
- СПАЛЬНЫЕ КОРПУСА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ