

Сейчас, **сложилась непростая ситуация с продажами геодезических приборов**, так как большая часть оборудования и, соответственно, продавцов переходит в интернет и, чтобы потребитель увидел вас на первых местах, необходимо постоянно вкладывать, достаточно, серьезные средства.

Вместе с тем, за время нашей работы на российском рынке геодезических приборов, **у потребителей сложилось общее мнение, что в интернете д.б. все дешевле**, так как, например, продавец может не платить за аренду офисного помещения, дополнительных сотрудников и оргтехнику и др. т.е. его затраты д.б. меньше.

Но, в тоже время, при продажах в интернете, практикуется, как правило индивидуальная доставка, которая, **фактически сводит на нет дешевизну продаж в интернете**, так как необходимо иметь какую-то логистику (машина+водитель), курьеров для доставки или получения и др., что существенно увеличивает расходы интернет-продавцов.

В этом случае возникают вопросы, **а выгодна ли адресная доставка продавцу**, так как в итоге получается дороже, чем у официальных компаний поддерживающих российский рынок измерительной техники в режиме оф-лайн.

Т.е., на наш взгляд, продажи через интернет, с учетом высокой оплаты продвижения ваших приборов, дают только определенное удобство, но не дешевизну.

Очевидно, **в перспективе какой-то объем продаж геодезической техники все-таки, окончательно перейдет в интернет**, так как очень многое зависит от сложности предлагаемого оборудования, и если это оптические нивелиры или лазерные дальнометры то это, в принципе, уже принято интернетом, поскольку стоимость подобного оборудования невысока.

Другое дело, если это [электронные тахеометры](#) или [GNSS приемники](#), которые необходимо посмотреть, получить консультации, особенно, если прибор дорогой, сложный и вот, именно, в этих случаях, потребители, как правило, обратятся в офисы продавцов, работающих в режиме оф-лайн.

Т.е. с одной стороны, если цены будут одинаковые и в интернете и в оф-лайн магазинах, **то реальным офисам компаний уже сложно привлечь потребителей.**

С другой стороны, говорить о закрытии реальных офисов все-таки преждевременно, так как **сложное и дорогостоящее геодезическое оборудование нельзя будет объективно оценить, не посмотрев как оно работает и не получив квалифицированную консультацию.**

В тоже время, если у вас есть какое-то эксклюзивное оборудование, требуемое рынку, то оно поможет Вам выжить.

Например, нас выручают продажи высокотехнологичных приемников [GNSS Ashtech](#), высокое европейское качество которых и современный дизайн, поддерживаются доступными ценами.

Так, стоимость самой полной комплектации, наиболее популярного в России, **двухчастного приемника ProMark 220**

(в том числе, встроенный GSM/GPRS/EDGE модем, режим RTK, Wi-Fi, Bluetooth, USB, цветной сенсорный дисплей высокого разрешения, камера 3Мп, офисное ПО для постобработки, зарядное устройство, крепление на вежу, сумка для транспортировки и др.) составляет всего 326 000 руб. т.е.

В итоге, средний ценовой диапазон приемников ProMark 220 и надежность этих моделей положительно воспринимаются нашими потребителями.