

Январь с его большими каникулами и сильными морозами всегда был **серьезной помехой для бизнеса геодезическим оборудованием.**

При этом, сейчас много говорят о том, что **огромные финансовые вложения в завершение олимпийских строек + большие расходы на проведение самой Олимпиады могут вообще увести всю российскую экономику 2014 г. в глубокий минус.**

И все это, можно дополнить и резким ослаблением курса российского рубля, которое, в перспективе, безусловно приведет к повышению стоимости любого геодезического оборудования, поскольку все оно - импортное.

И вот, на этом сложном, экономическом фоне, результаты наших продаж геодезических приборов в январе 2014 г., в принципе, остались на уровне января 2013 г.

Можно отметить январский спрос на популярные модели [электронных тахеометров](#)
[Leica TS06](#) в обычном [arcti](#)
исполнении и
[C](#),
электронные тахеометры
[Leica TS09 arctic](#)
и др.

И также, можно отметить стабильный спрос на лазерные дальномеры: [Leica Disto D5](#);
[Leica Disto D3aBT](#);
[BOSCH GLM 250](#),
[GLM 150](#),
[GLM 80](#).

Хорошо продавались в январе оптические нивелиры [Leica Jogger](#).

Вместе с тем, были одиночные продажи геодезических приборов и других приборостроительных брендов, например, Trimble.

Также в январе, был определенный интерес и к [подержанным электронным тахеометрам](#) Trimble и Sokkia.

И с нашей точки зрения, продавать, например, б/у тахеометры, все-таки выгоднее, чем новые, так как, в этом случае, **прибыль с продаж получается больше.**

В тоже время, можно отметить, что у организаций, которые сдают нам тахеометры на продажу, часто **ценовые ожидания выше, чем реально заслуживает конкретный прибор,** поскольку при оценке прибора принимаются во внимание, не только дата его изготовления, но и внешний вид, результаты тестирования, общее состояние прибора и др.

Но, как это ни странно, **очень много подержанных тахеометров везут из регионов,** именно, в Москву, например, к нам привезли тахеометры из Воронежа и из Нижнего Новгорода.

Основные мотивации:

во-первых, **в Москве больше потребителей,** значит можно продать гораздо быстрее, чем в других регионах;

во-вторых, в Москве, при наличии большого числа конкурентов, за подержанные тахеометры, организациям, сдающим эти приборы на продажу, **предлагают более привлекательные цены.**