



ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛАД»

Н.Новгород | Москва | Казань | Красноярск

Корпоративный рынок систем автоматизации управления и поддержки принятия решений

Практика В2В ГК ЛАД

Марат Мухарьямов



КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ



Современная парадигма управления компанией. Роль и место ИТ систем

Сегментация корпоративного рынка систем автоматизации – клиенты и продукты

Основные каналы продвижения на корп рынке и их метрики

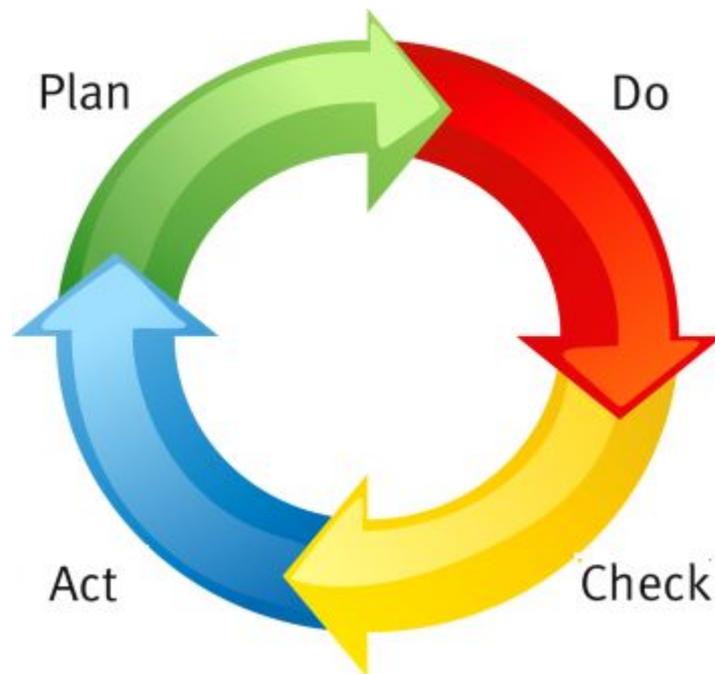
Тренды корп рынка систем автоматизации управления





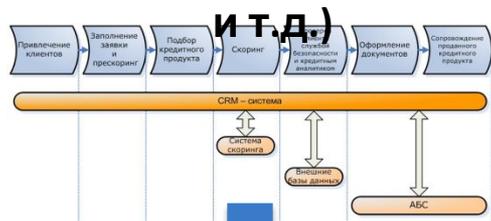
Цикл управления

Прогноз – план – исполнение - контроль – корректировка





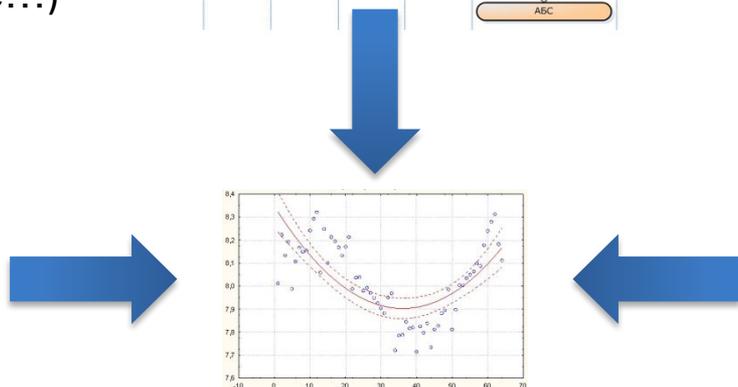
Бизнес-процессы (финансы, логистика, производство, продажи и т.д.)



Инструментарий

Инструменты анализа: план/факт, контроллинг, кластеры, дисперсия, регрессия, корреляция, ABC/XYZ и т.д.

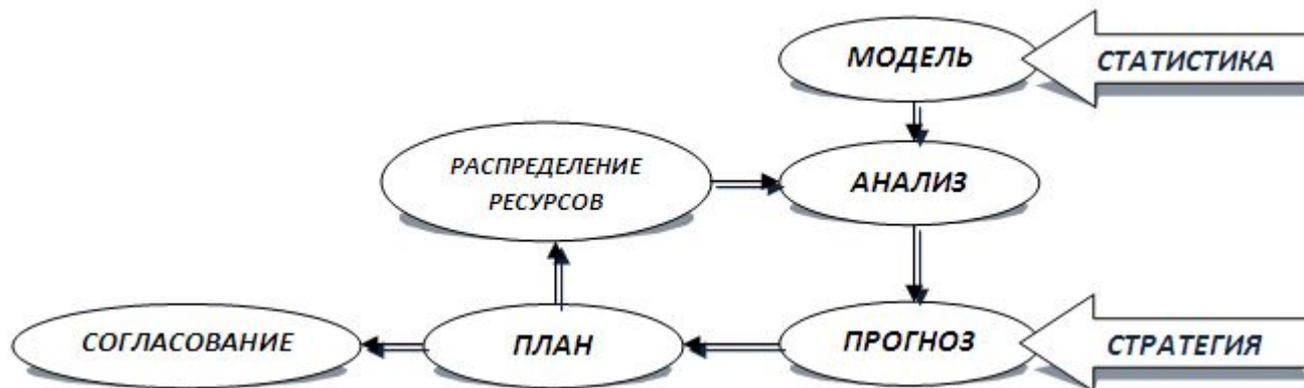
Инструменты технической реализации (платформы): 1С, SAP, Oracle, MS Axapta, прочие...



Модель поддержки принятия управленческих решений



Статистика



Разработка карты целей и процессов

Построение модели рынка Поиск и наполнение актуальной статистикой

Пояснение с помощью модели наблюдаемых тенденций

Формирование прогноза Согласование планов

Расчеты распределения ресурсов и дополнительного инвестирования
ключевых направлений

Применяемые ИТ инструменты: BI, MBO, ERP...

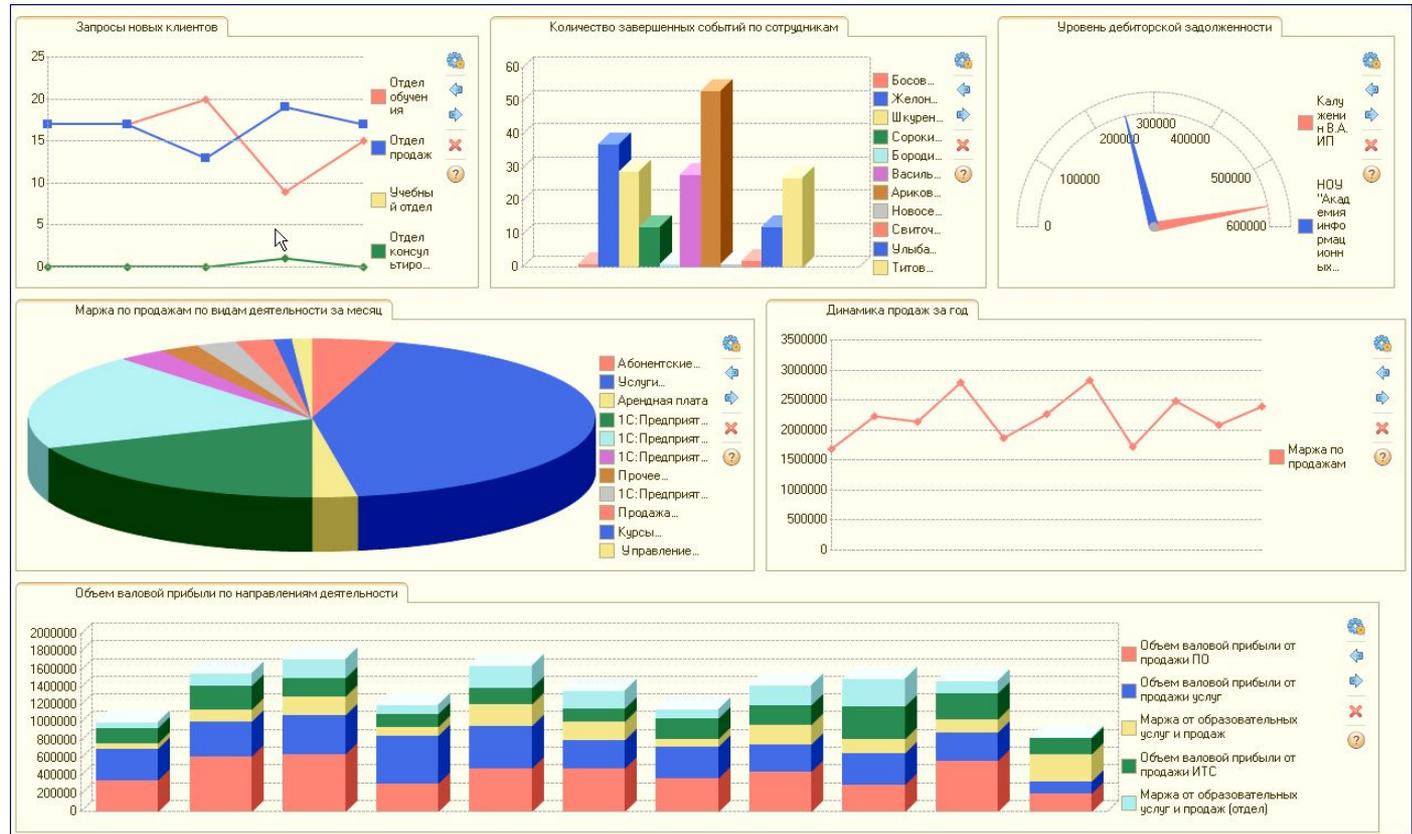
**ПРОЦЕС
СЫ**

**ЦЕЛ
И**

КРИ

**АНАЛИЗ
РЕЗУЛЬТАТ
ОВ**

**Где происходят
сбои - процессы**



Применяемые ИТ инструменты: ERP, KPI, BPC, BPM ...

Корректировка – внесение изменений в планы и оптимизация процессов по выявленным отклонениям



Применяемые ИТ инструменты: MBO, ERP, BPM, KPI...



Верхний уровень
- стратегия / прогнозирование

✓ Управление по
целям (MBO)
✓ Прогнозирование (BI)

Руководитель,
собственники,
ТОП-менеджмент

Средний уровень
- планирование,
контроль,
изменения

✓ Ключевые показатели
деятельности (KPI)
✓ Бюджетирование ✓ Казначейство

Руководители
подразделений,
ТОП-менеджмент

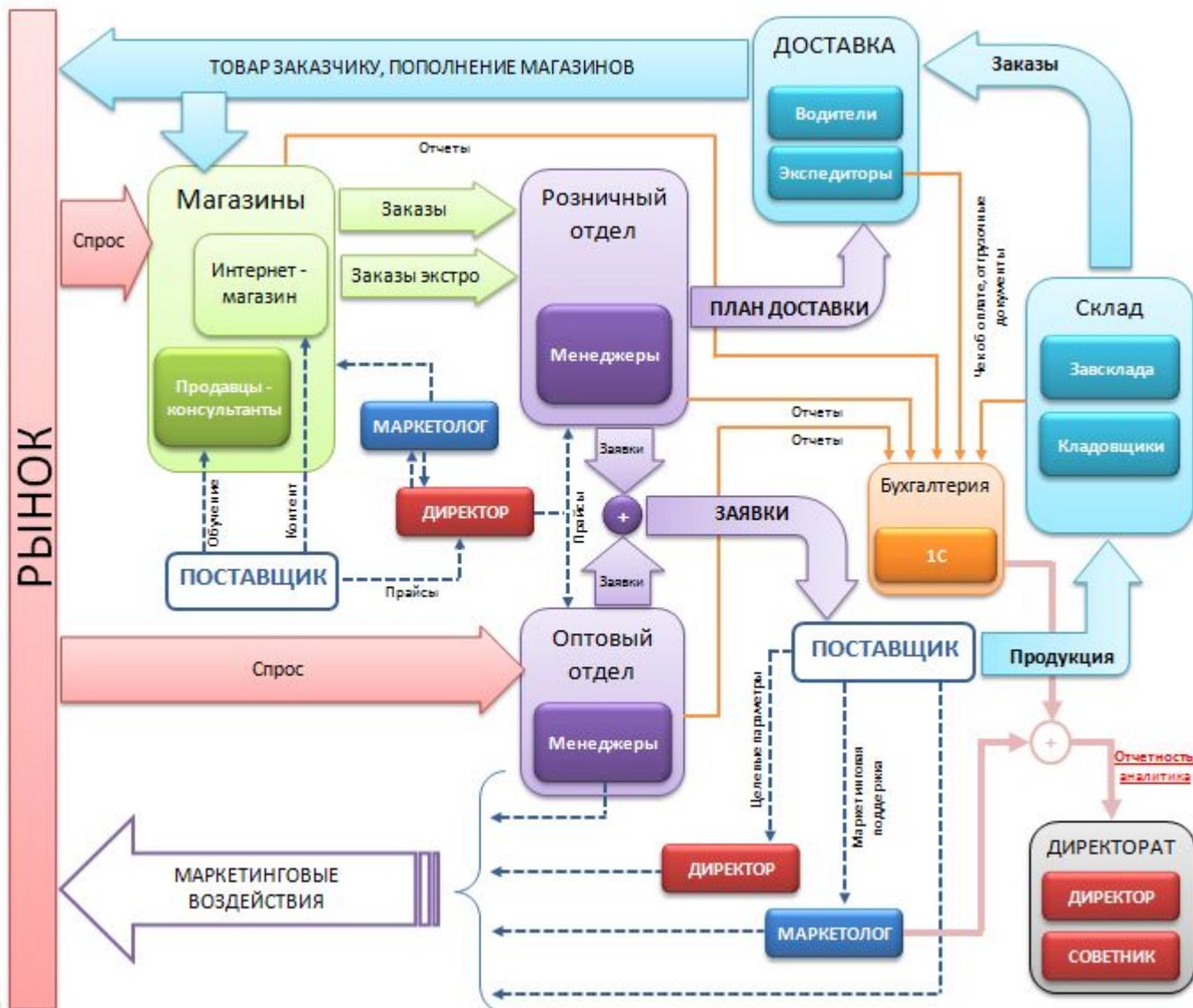
✓ Планирование ресурсов (MRP/ERP)

✓ Учет, диспетчеризация ресурсов, логистика

✓ Бухгалтерский / налоговый / национальный учет
✓ Управление бизнес-процессами – (поток задач и документов)

Нижний уровень
- диспетчеризация, исполнение, контроль

Сотрудники,
руководители
подразделений

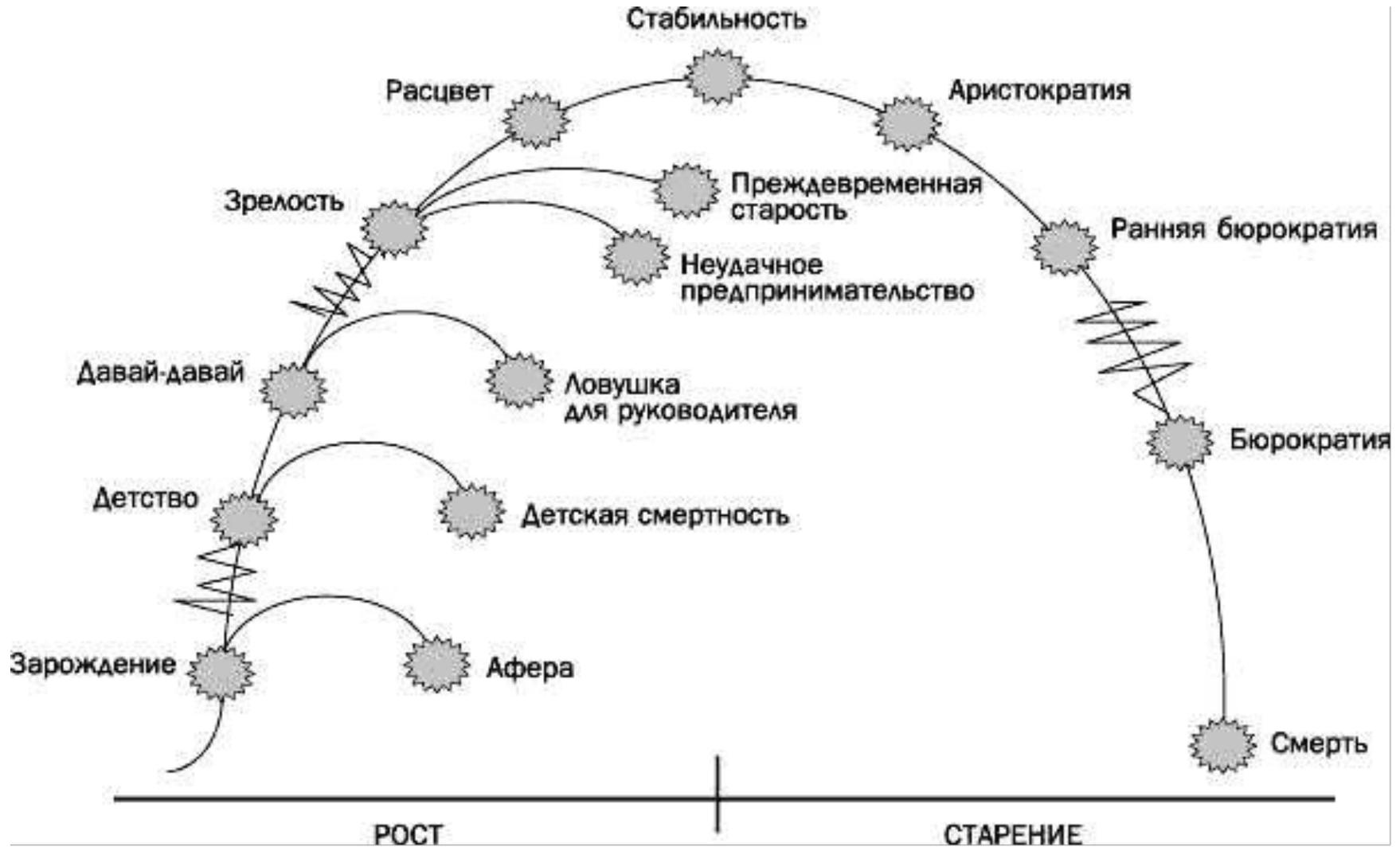




Сегментация корпоративного рынка систем автоматизации

Сегмент рынка	Масштаб компании		Кол-во действующих компаний в РФ (не ЮЛ) млн. шт.	Доля в ВРП
	Оборот, млн Р/год	Сотрудники		
КОРП	От 5000,0	От 3000	0,001	80%
СМБ	От 100,0 до 5000,0	От 100 до 3000	0,2	15%
МикроБизнес	До 100	До 100	1,0	5%



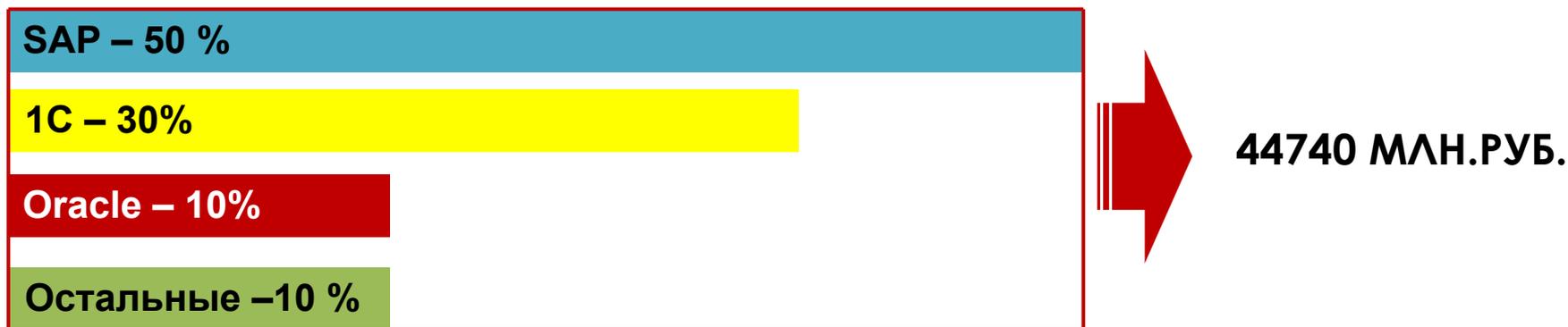




- Средняя продолжительность жизни компании СМБ сегмента, примерно **12,5 лет.**
- Средний возраст жизни транснациональных корпораций (КОРП сегмент) составляет **40-50 лет.**
- Компании, входившие в Fortune 500 в семидесятых, к 1983 году не существовало уже около трети.



По данным IDC в 2013г доли рынка РФ по услугам и ПО автоматизации управления предприятий распределяются следующим образом:



✓ **ИТОГО ДОЛЯ 1С В РУБЛЯХ** составила – **13 422 МЛН. РУБ.**

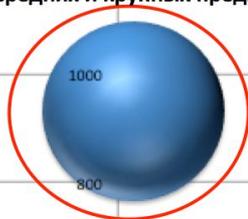
Например, расчет доли рынка ГК «ЛАД»

✓ **ВЫРУЧКА ГК «ЛАД»** за 2013 год составила примерно, **400,0 МЛН. РУБ.**

✓ Исходя из вышеуказанных данных,
ДОЛЯ ГК «ЛАД» В 2013 ГОДУ составила – **0,89%**

Кол-во средних и крупных предприятий, тыс шт.

Спрос на услуги по автоматизации 1С в РФ



1 - МСК

2 - Ведущие регионы (СПБ, МосОбл, Краснодар, Свердловск, Пермь, Татарстан)

3 - Второй эшелон

4 - Отстающие регионы

Экономический интегральный рейтинг региона от 1 до 83

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ 1С



БИТ. ФИНАНС



ФИНАНСИСТ
финансовые программы

WiseAdvice

ИТАН: Управленческий
баланс ПРОФ

1С-Рейтинг: управление
финансами для Казахстана

КИС:Бюджетирование 2.3

ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ



SAP BUSINESS ALL-IN-ONE

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ не 1С



**ИНТАЛЕВ:
КОРПОРАТИВНЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ 7**

ORACLE FINANCIAL ANALYZER

SMB СЕГМЕНТ (МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС)



CORP СЕГМЕНТ (КРУПНЫЙ БИЗНЕС)

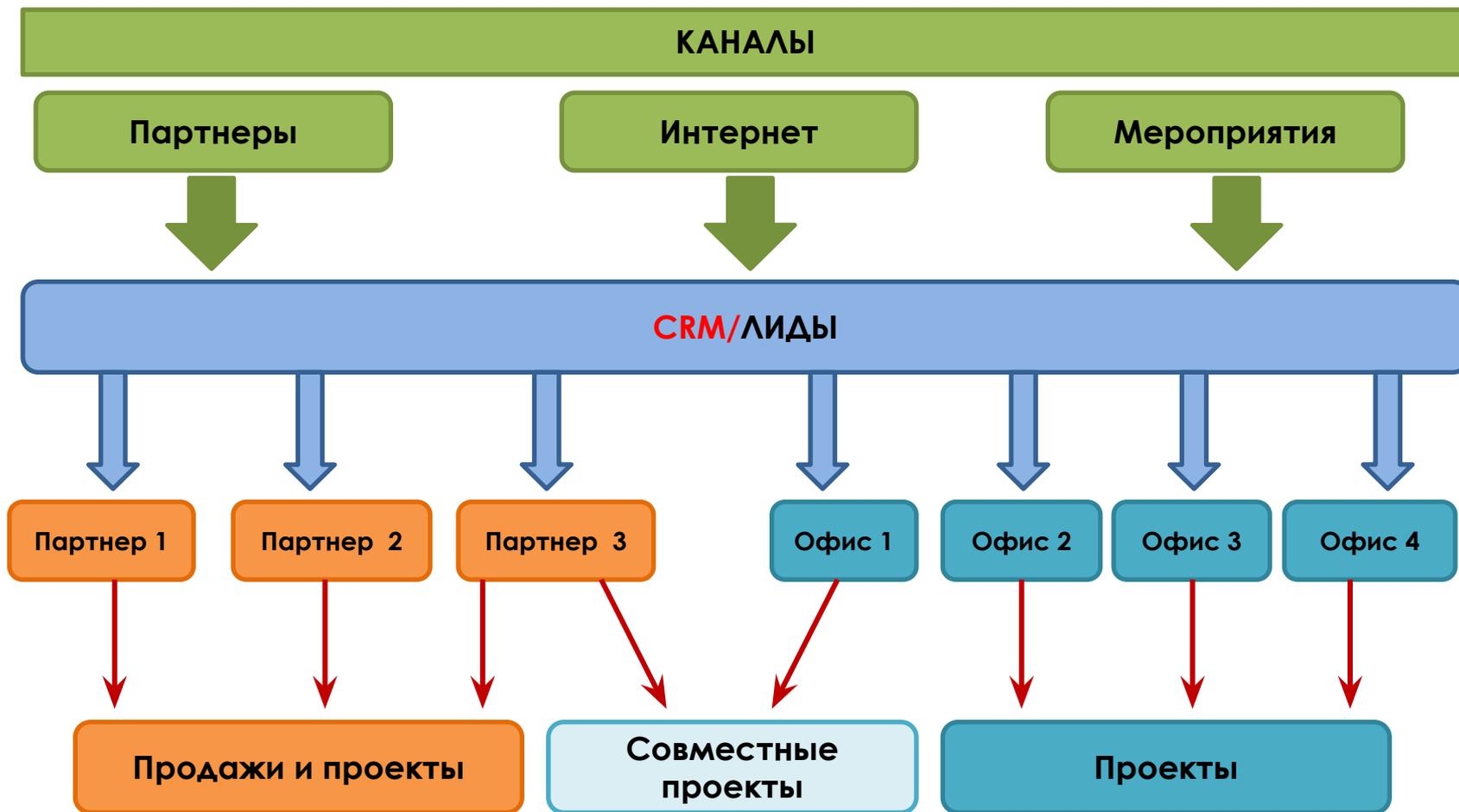


ПАРТНЕРЫ (консалтинговые и аудиторские компании)



ПАРТНЕРЫ - ФРАНЧАЙЗИ 1С



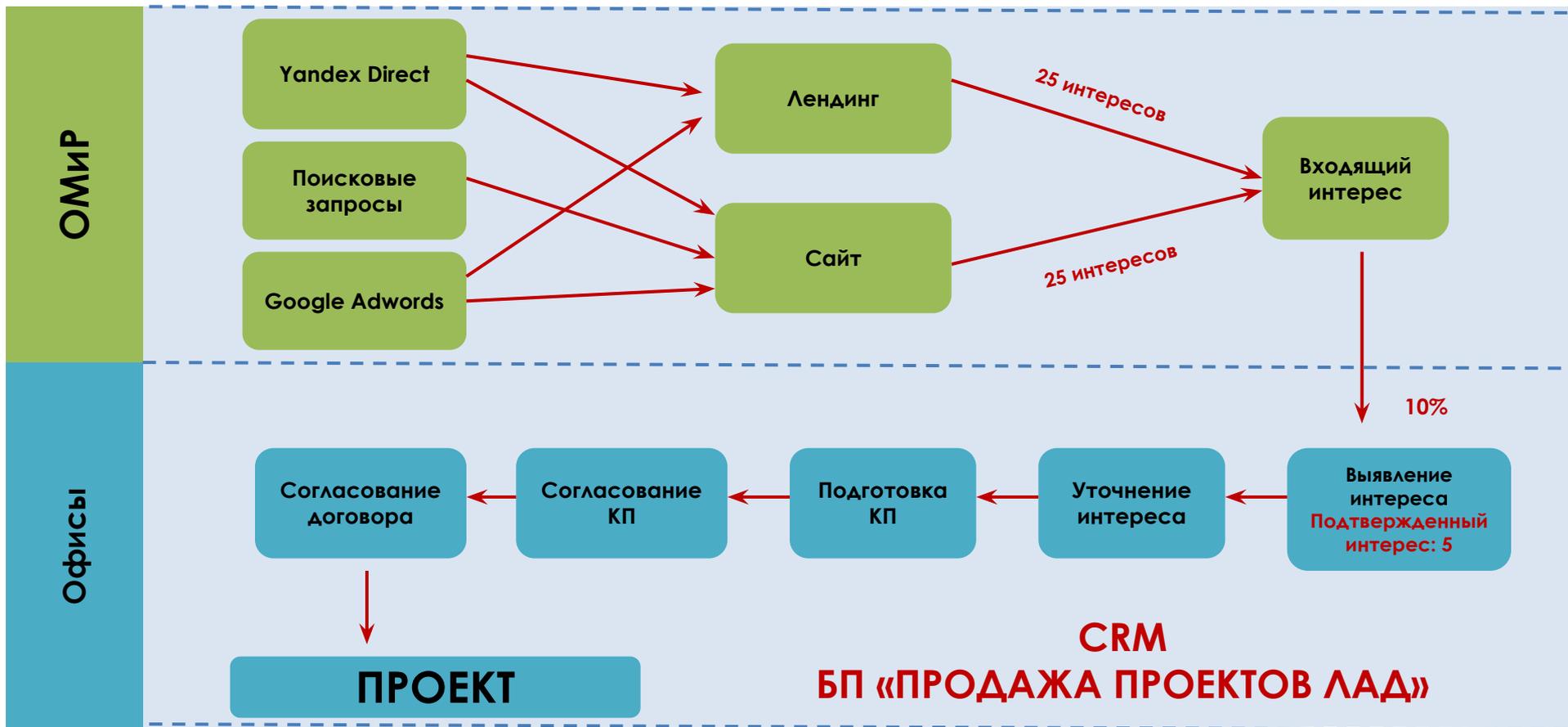






Инструменты:

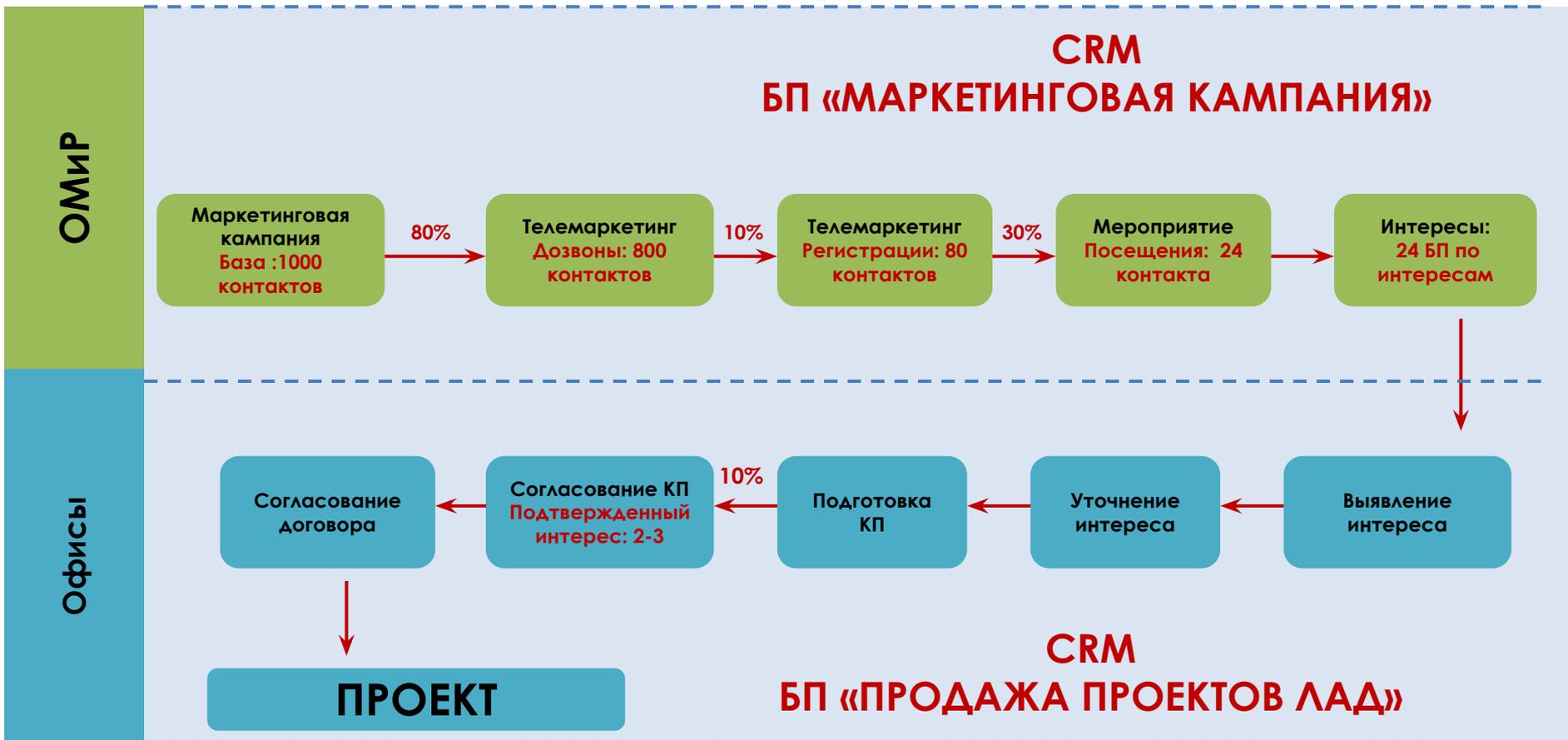
- Яндекс Метрика
- CRM (БП Продажа проектов ЛАД)





Инструменты:

- CRM БП «Маркетинговая кампания»
- CRM БП «Продажа проектов ЛАД»





Инструменты:

- CRM БП «Работа с Партнерами»
- CRM БП «Продажа проектов ЛАД»
- Портал ЛИДов

Передача ЛИДа от Партнера





ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛАД»

Тренды корп рынка систем автоматизации управления

Нижний Новгород
(831) 434-91-24

Москва
(499) 638-38-27

Казань
(843) 518-51-15



КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ

e-mail: project@lad24.ru www.lad24.ru

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ



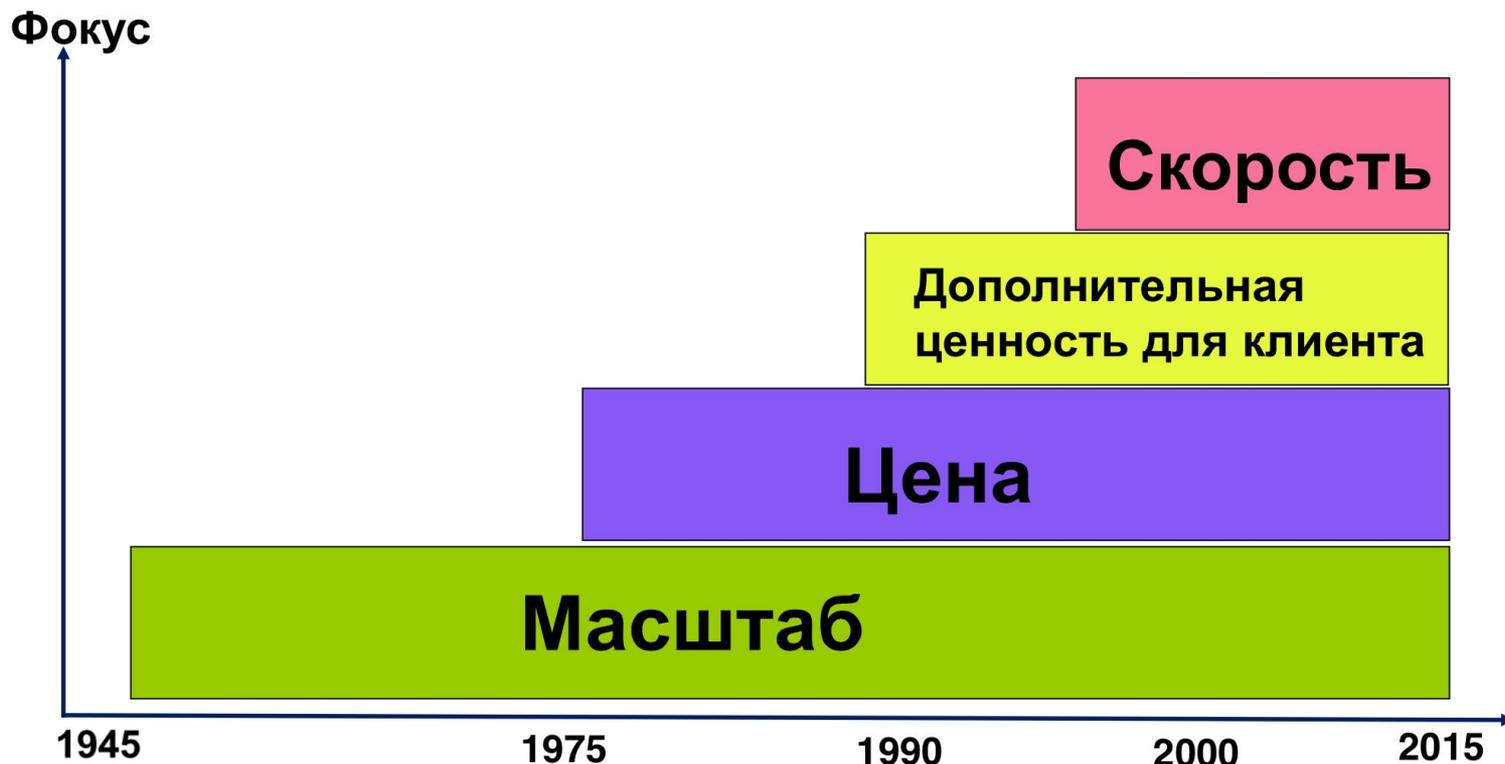
КОРП сегмент

СОКРАЩЕНИЕ
ИЗДЕРЖЕК



ВРЕМЯ – основной фактор в конкурентной борьбе

Эволюция послевоенной стратегии компаний





БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ и АНАЛИТИКА



ИИ

BI (Business Intelligence)



Системы принятия решений



ERP



Умное производство