



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

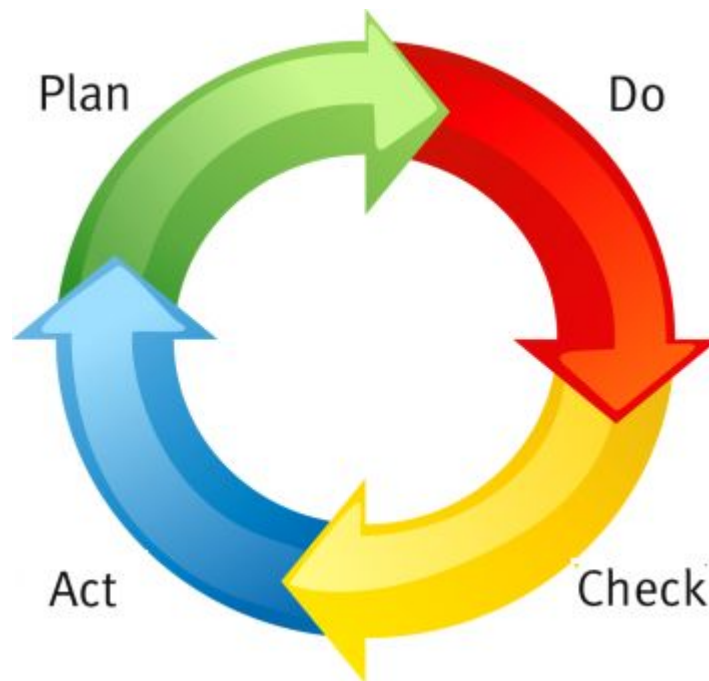
Тренды корп рынка систем автоматизации управления





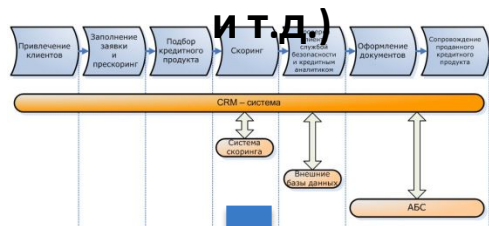
Цикл управления

Прогноз – план – исполнение - контроль – корректировка





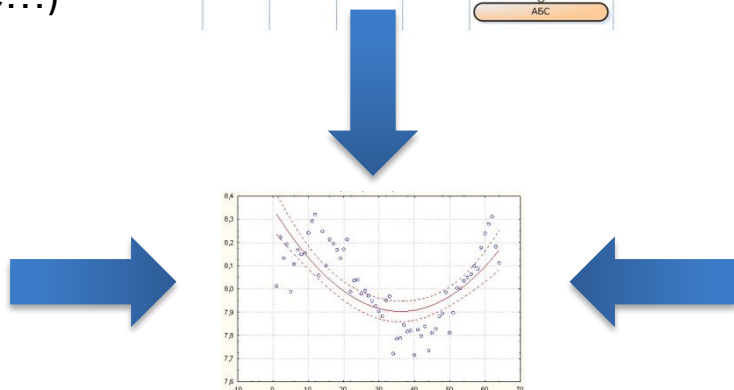
Бизнес-процессы (финансы, логистика, производство, продажи и т.д.)



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...

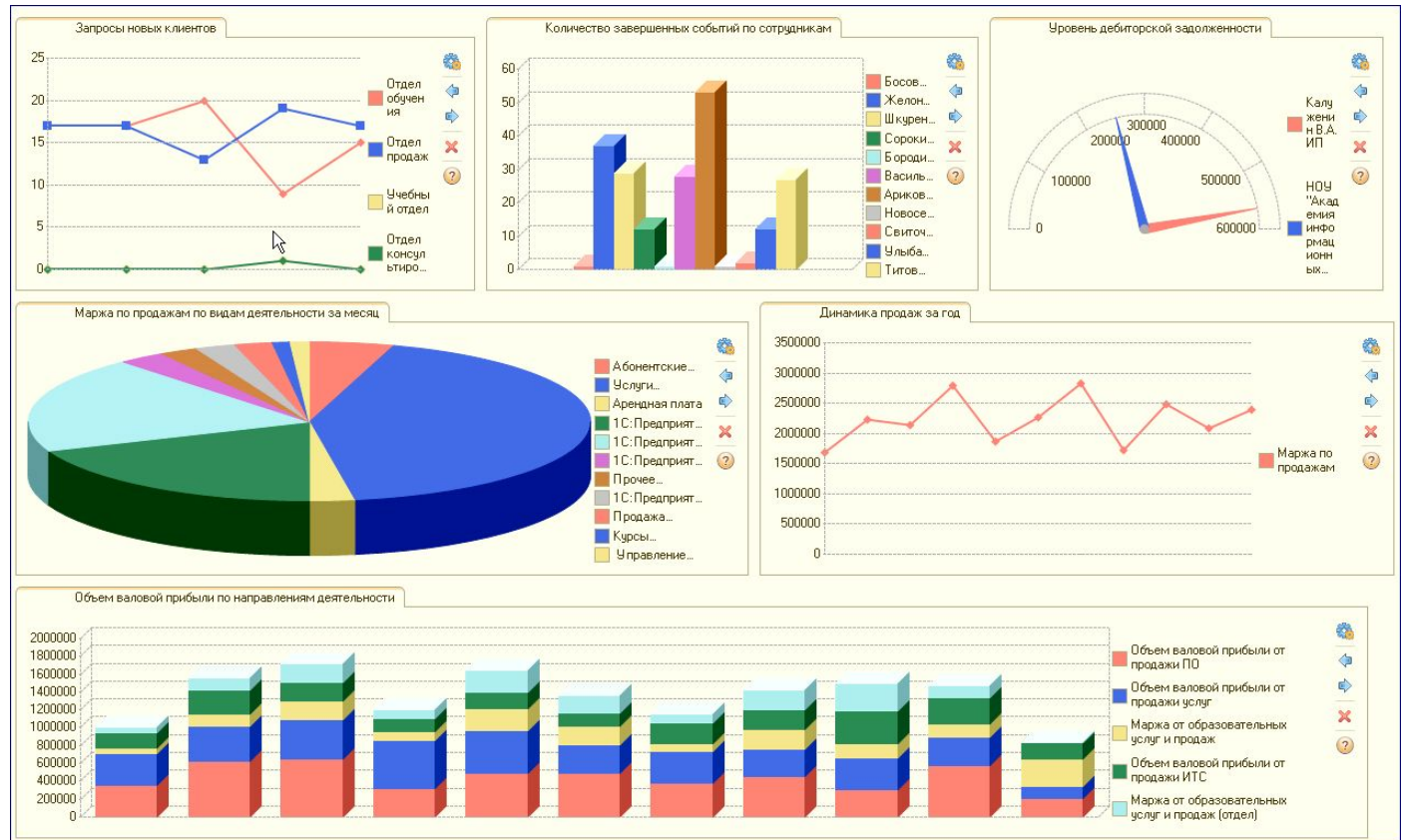
**ПРОЦЕС
СЫ**

**ЦЕЛ
И**

КРИ

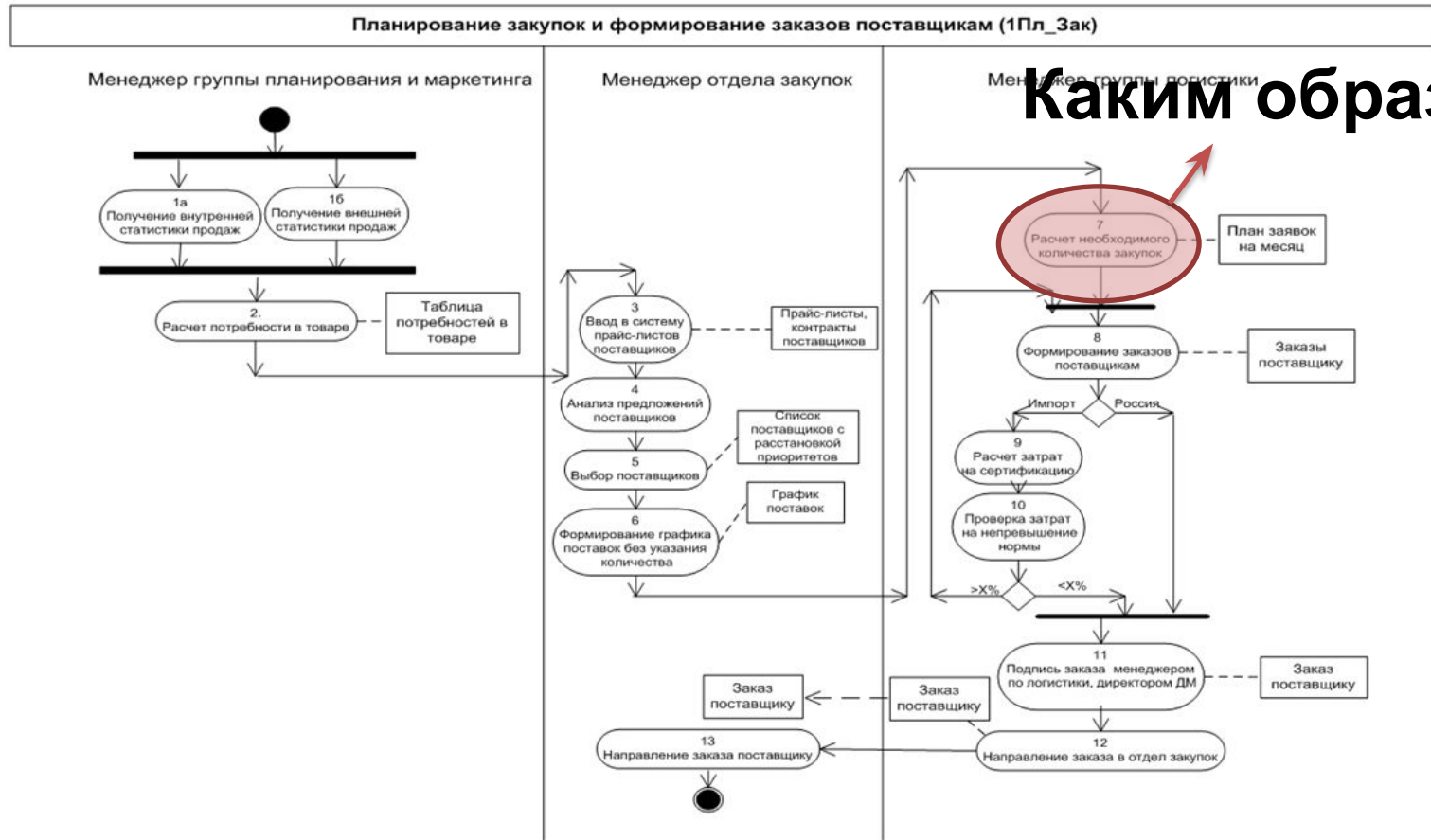
**АНАЛИЗ
РЕЗУЛЬТАТ
ОВ**

**Где происходят
сбои - процессы**



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

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



Каким образом?

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

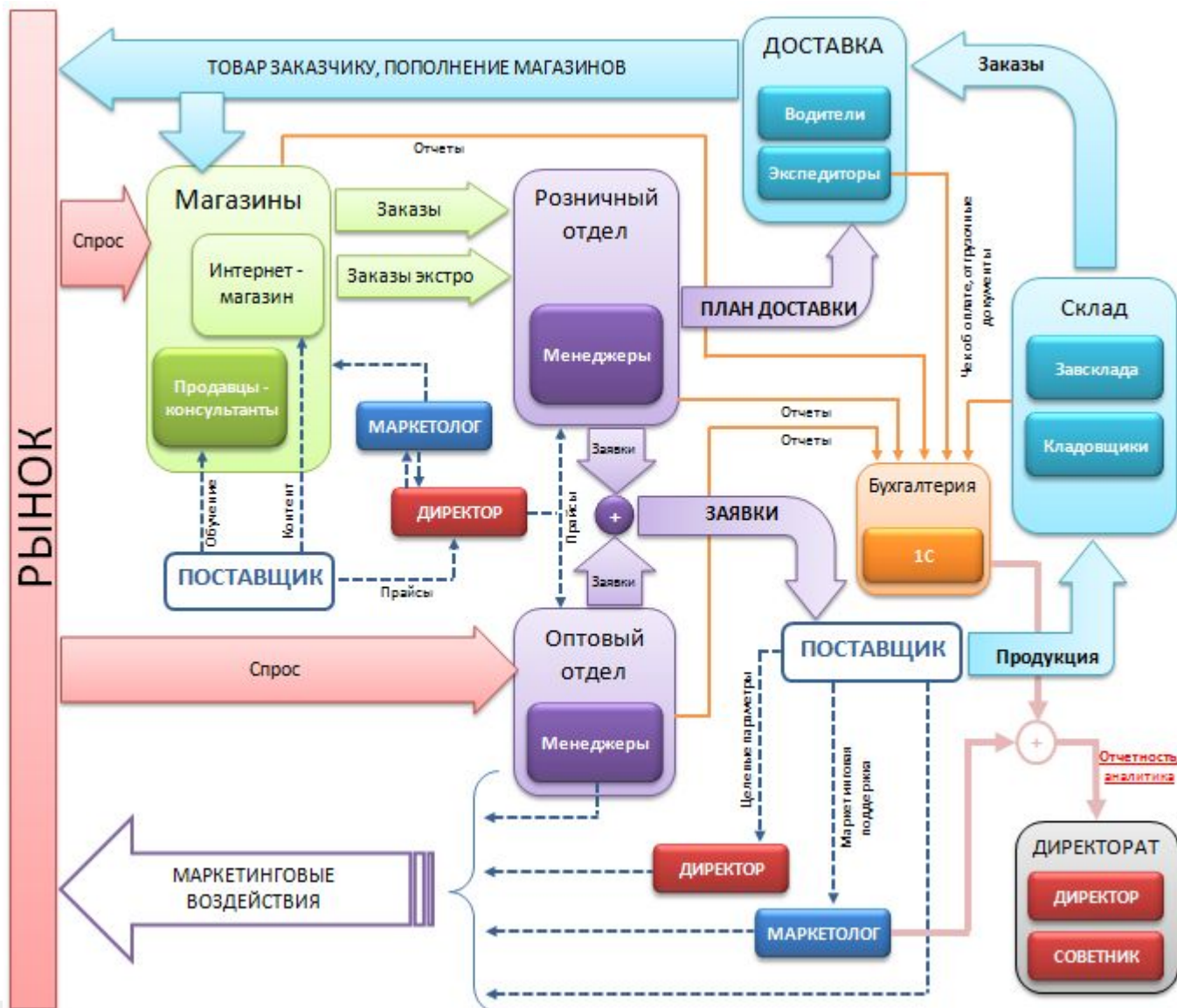
✓ Планирование ресурсов (MRP/ERP)

✓ Учет, диспетчеризация ресурсов, логистика

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

Нижний уровень
- диспетчеризация, исполнение, контроль

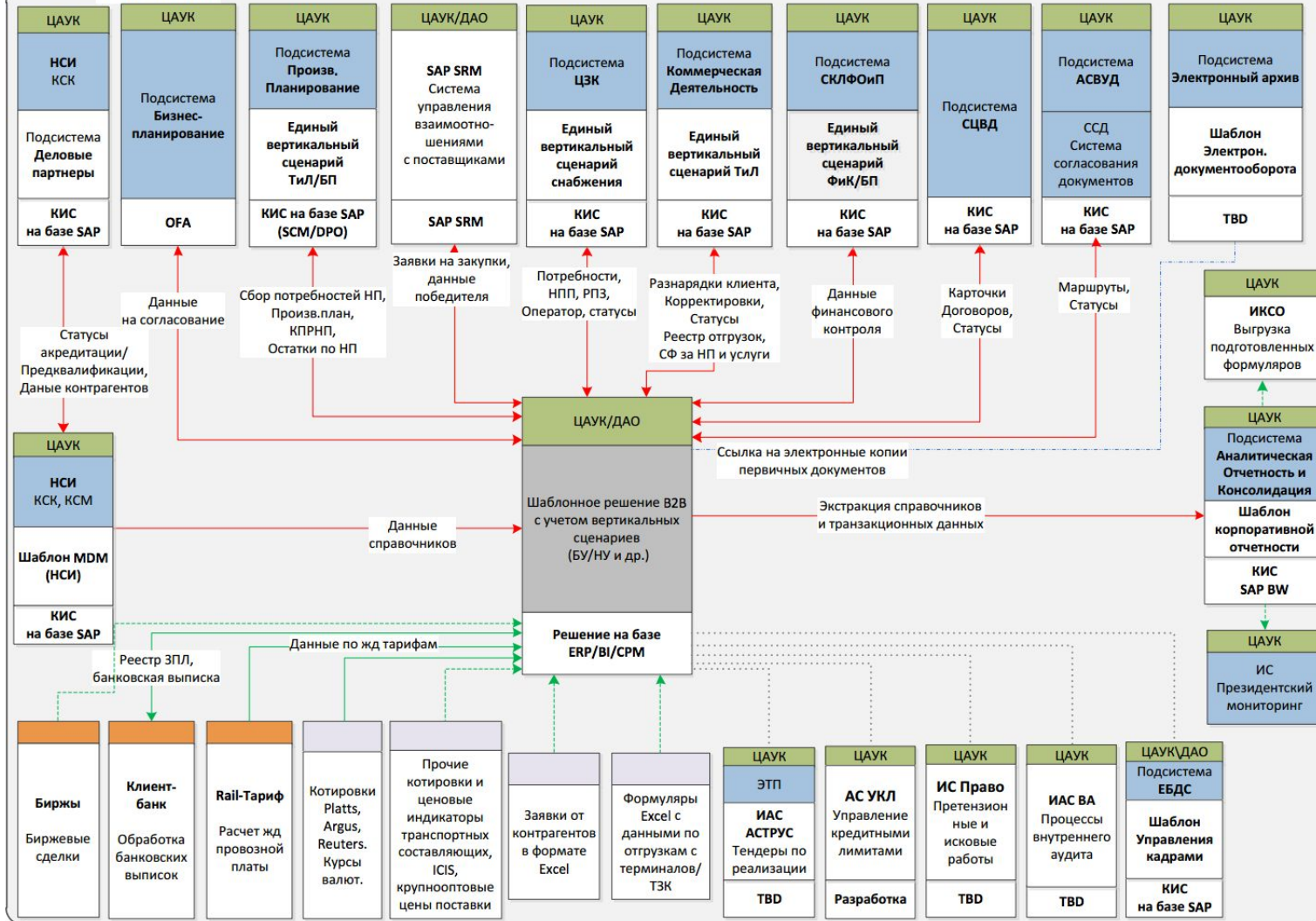
Сотрудники,
руководители
подразделений





Группа компаний «ЛАД»

TO BE B2B



ЛЕГЕНДА

Типовое решение B2B

ЦАУК/ДО

Информационная система, данные которой формируются как на уровне ЦАУК Компании, так и на уровне офиса ДО

Текущие решения

Новые шаблоны и сценарии

Сторонняя информационная система используемая ДО

Информационная система, данные которой формируются только на уровне офиса ДО

Межмодульная, внутрисистемная интеграция данных

Передача сформированных интеграционных файлов между системами без участия пользователей.

Передача сформированных интеграционных файлов между системами с участием пользователей/администраторов

Ссылка на электронные копии документов, хранящихся в другой системе

Интеграция со смежными проектами

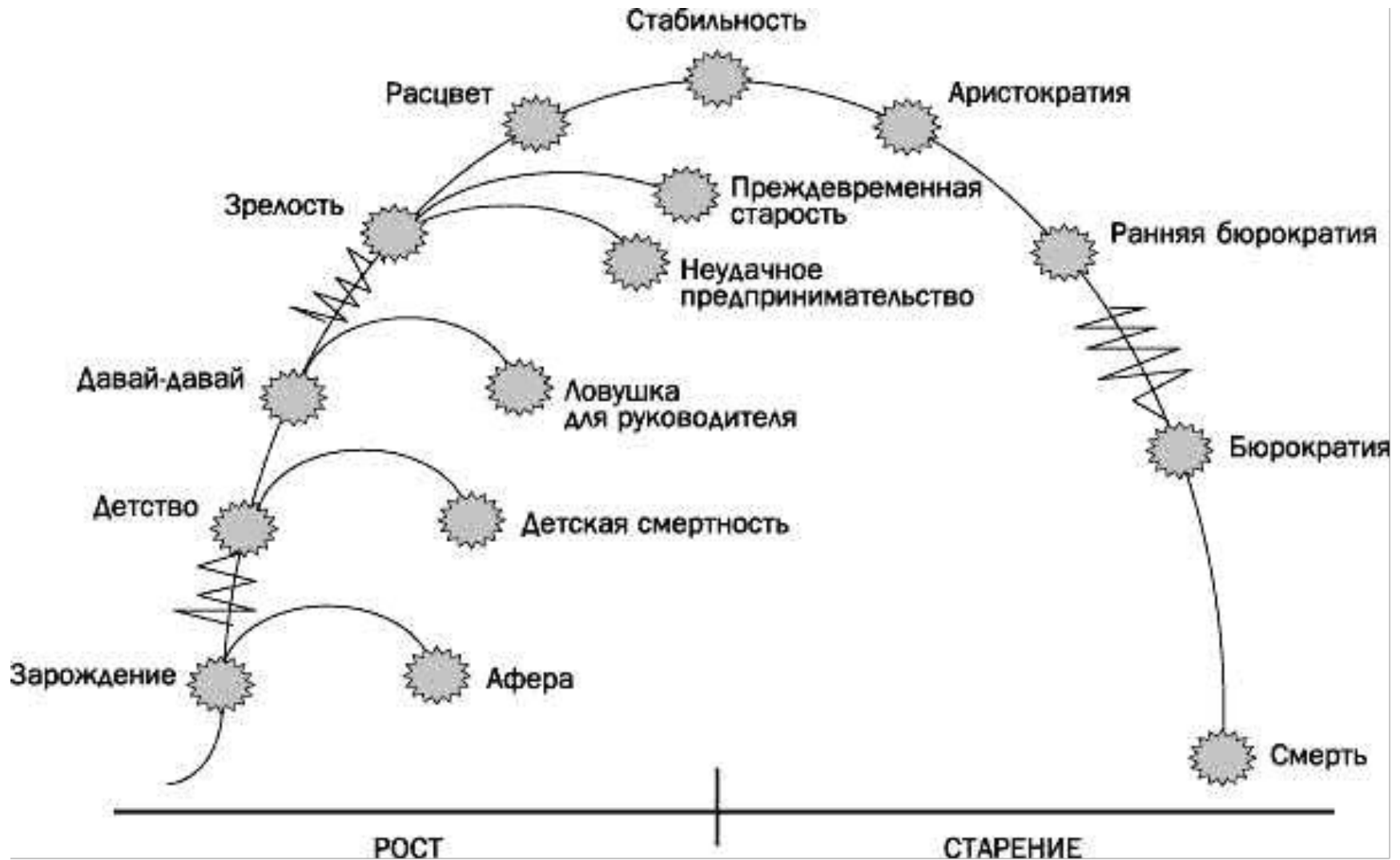




Сегментация корпоративного рынка систем автоматизации

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%



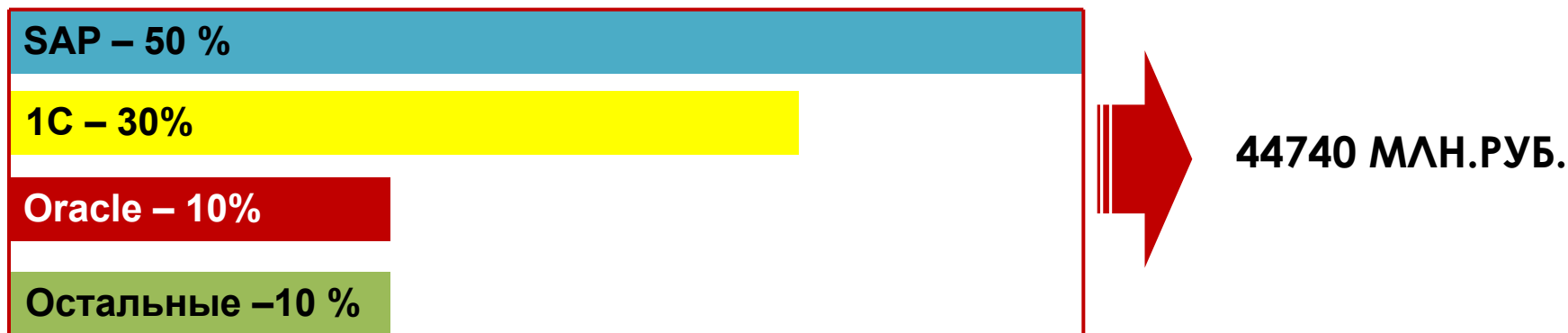




- Средняя продолжительность жизни компании СМБ сегмента, примерно **12,5 лет.**
- Средний возраст жизни транснациональных корпораций (КОРП сегмент) составляет **40-50 лет.**
- Компании, входившие в Fortune 500 в семидесятых, к 1983 году не существовало уже около трети.



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.**

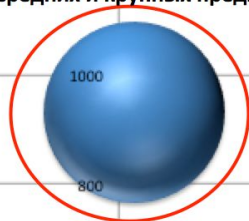
Например, расчет доли рынка ГК «ЛАД»

✓ **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

1200

1000

800

600

400

200

0

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®

ORACLE FINANCIAL ANALYZER

SMB СЕГМЕНТ (МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС)



CORP СЕГМЕНТ (КРУПНЫЙ БИЗНЕС)

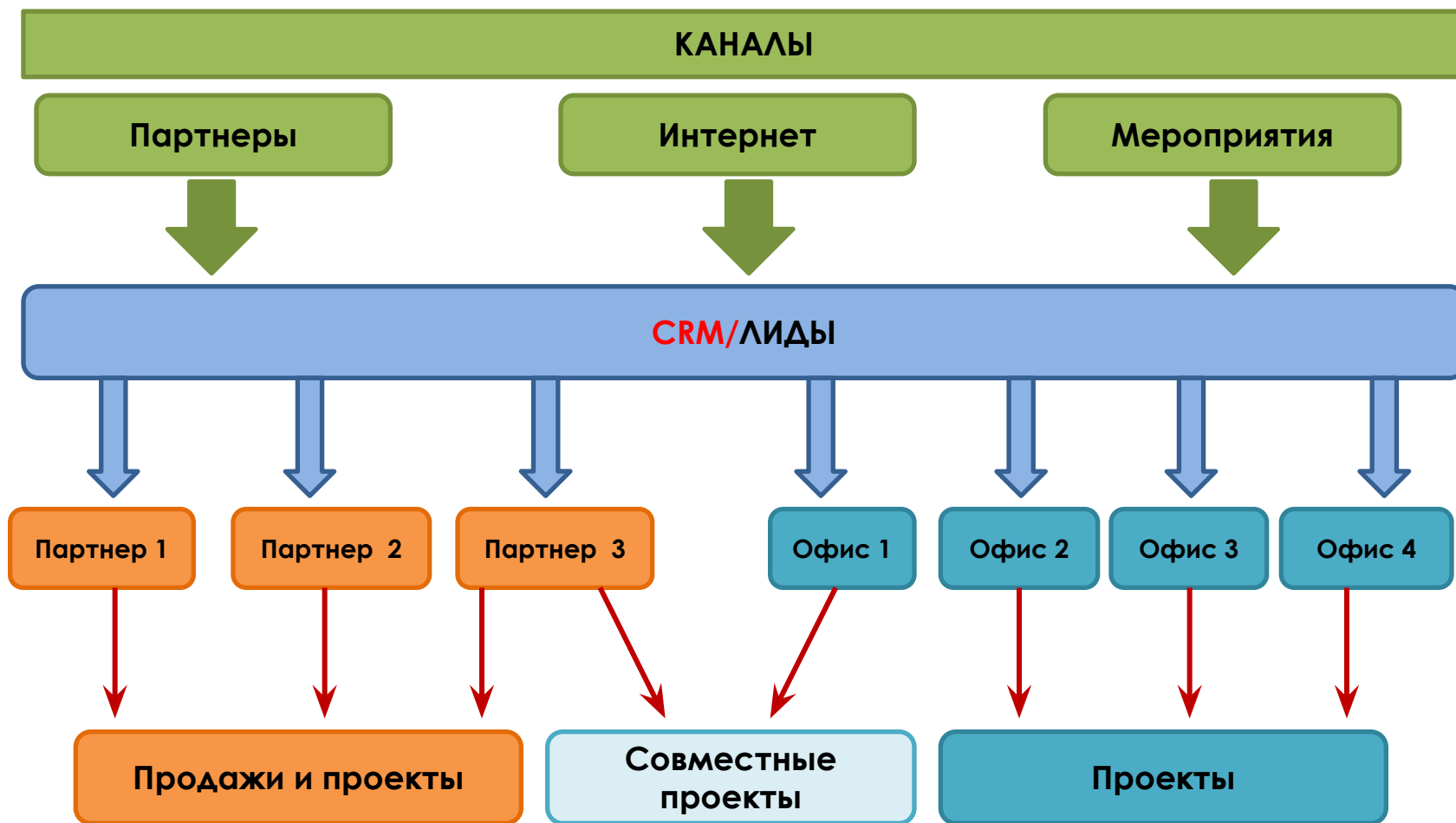


ПАРТНЕРЫ (консалтинговые и аудиторские компании)



ПАРТНЕРЫ - ФРАНЧАЙЗИ 1С



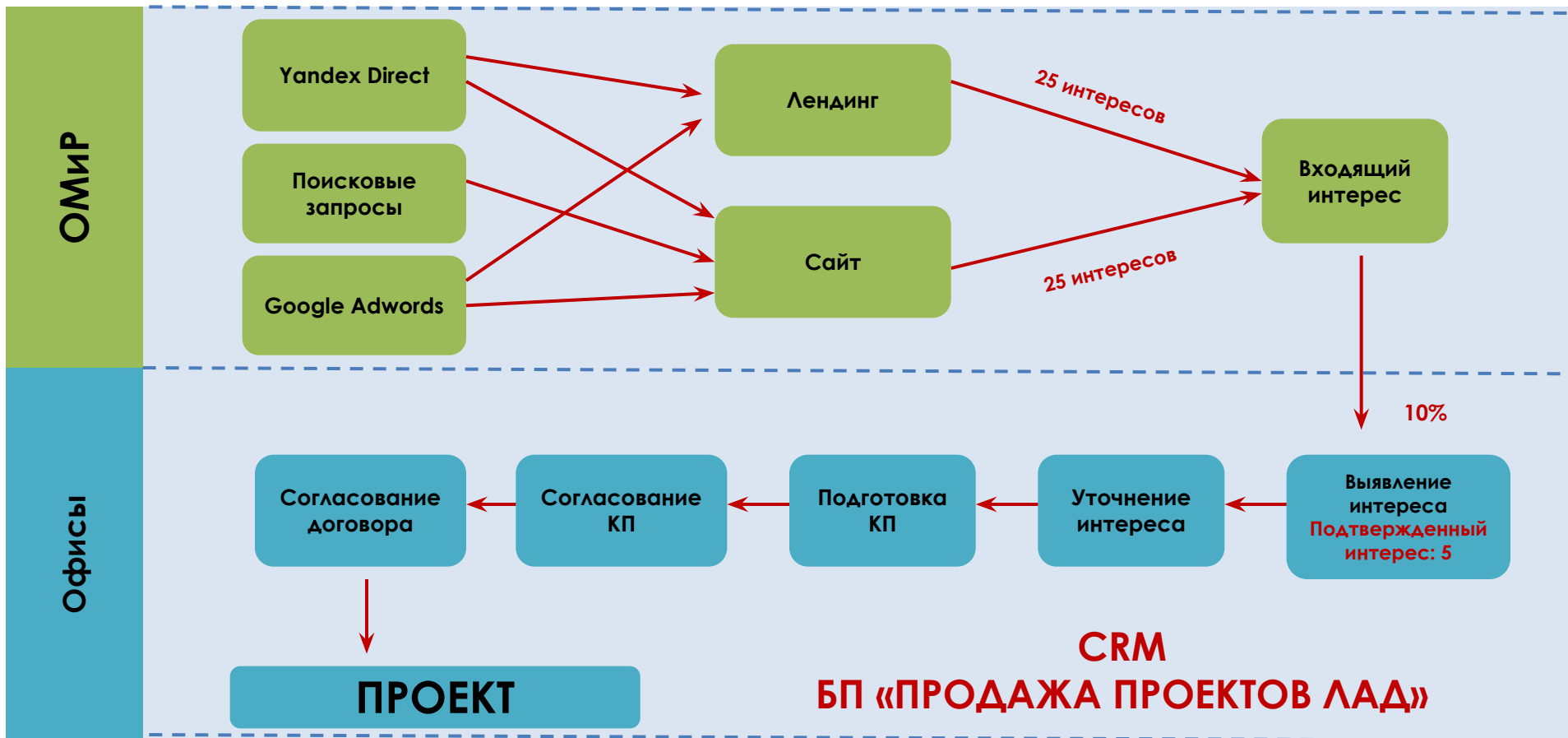






Инструменты:

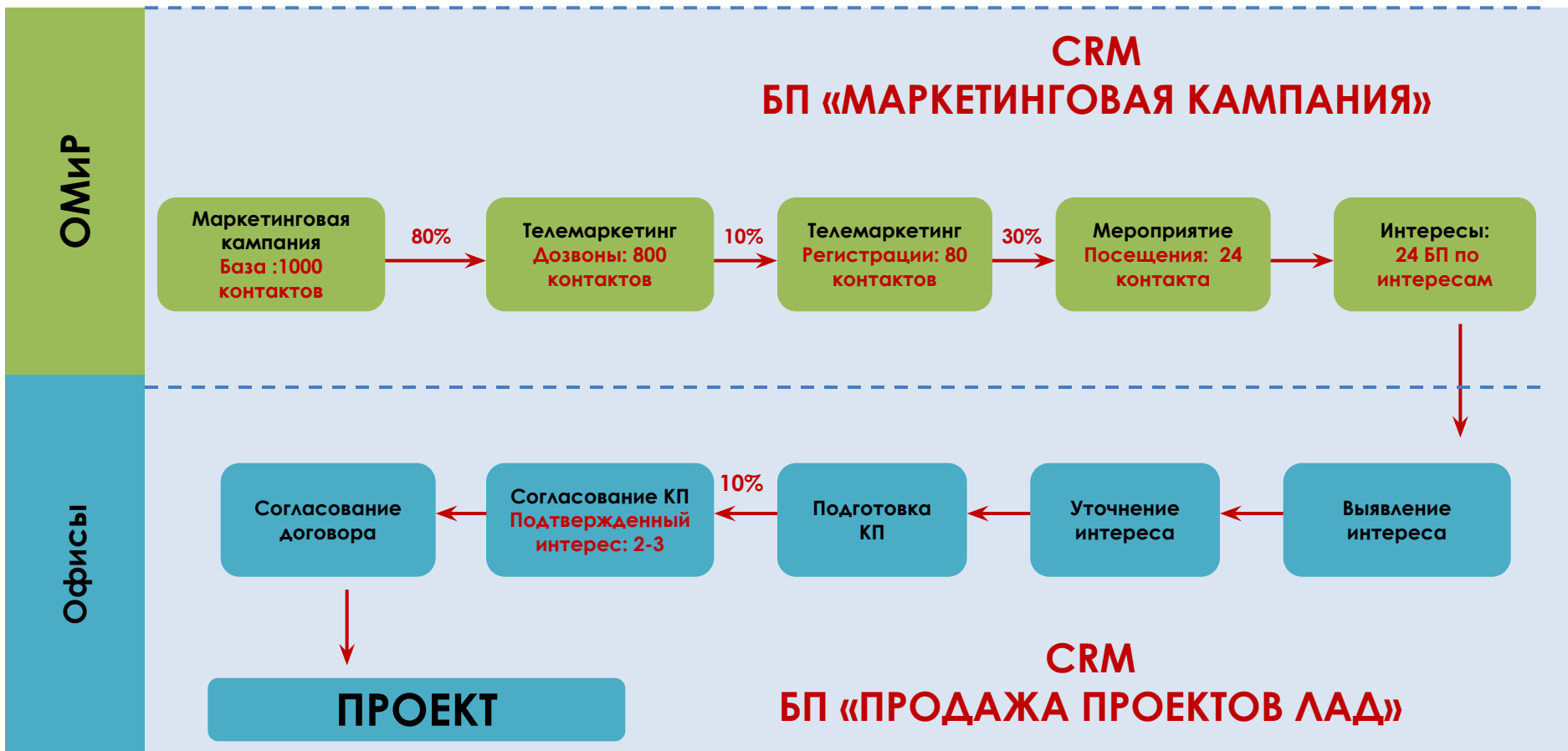
- Яндекс Метрика
- CRM (БП Продажа проектов ЛАД)





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

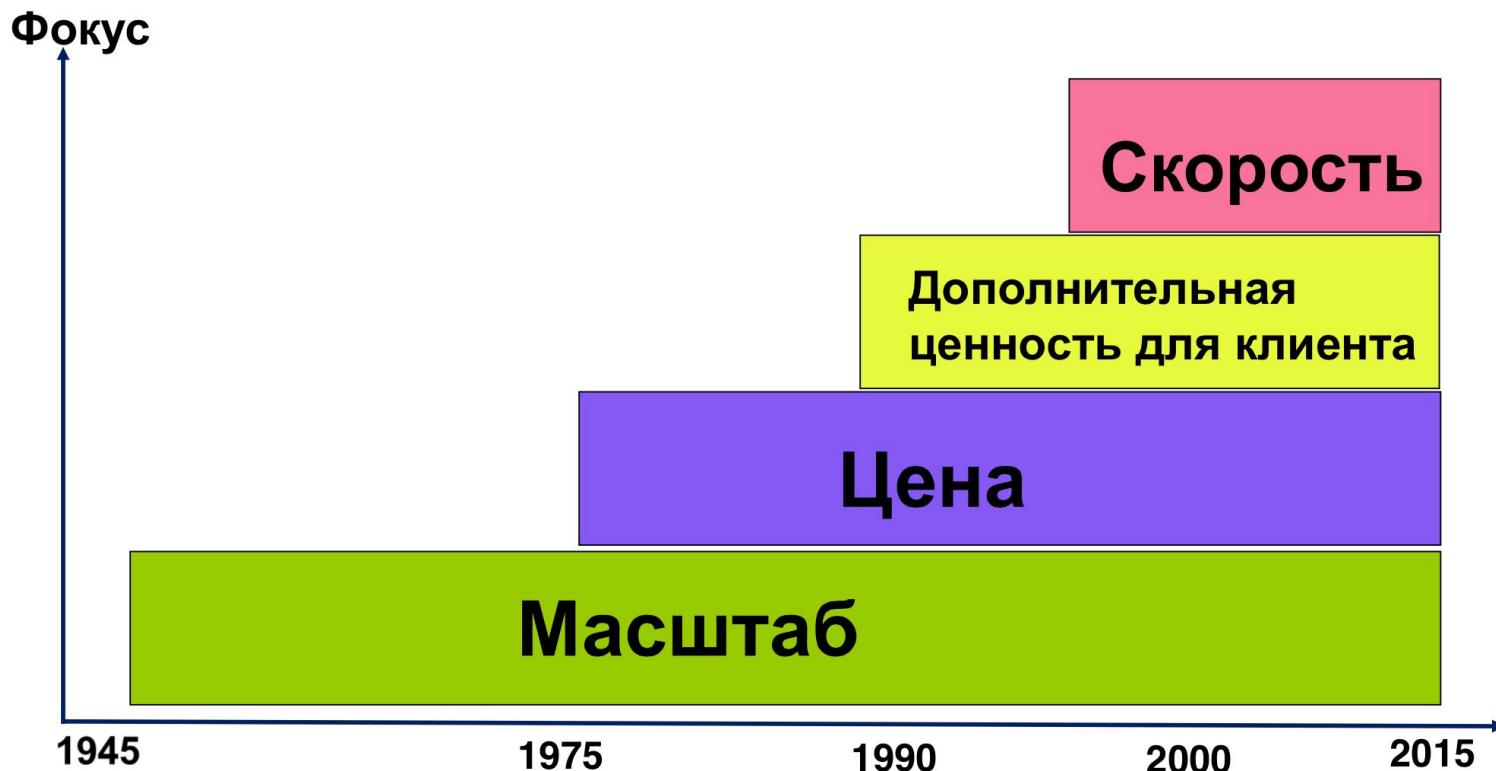


КОРП сегмент

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