



# ПРЕЖДЕ ЧЕМ МЫ НАЧНЁМ

- Поскольку цифровая трансформация – это весьма молодая область знания, то многие термины доступны только на английском и еще не «устоялись». Перевод их на русский язык не всегда очевиден.
- Содержимое этой презентации не является официальной позицией М.видео, а является результатом моего опыта участия в нескольких теоретических и практических проектах, как в М.видео, так и за его пределами.





# КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ЦИФРОВОГО ЛИДЕРСТВА

Цифровые лидеры превосходят остальные компании в двух  
ключевых компетенциях:

- Использование цифровых возможностей для переосмысления и улучшения бизнес-процессов, построения революционного пользовательского опыта и изменения бизнес-моделей.
- Создание лидерских компетенций, необходимых для формирования стратегического видения развития и управления процессами изменений.



# ПОЧЕМУ ЦИФРОВУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ НЕЛЬЗЯ ИГНОРИРОВАТЬ

Эффективность получения выручки



Прибыльность



Индикаторы:

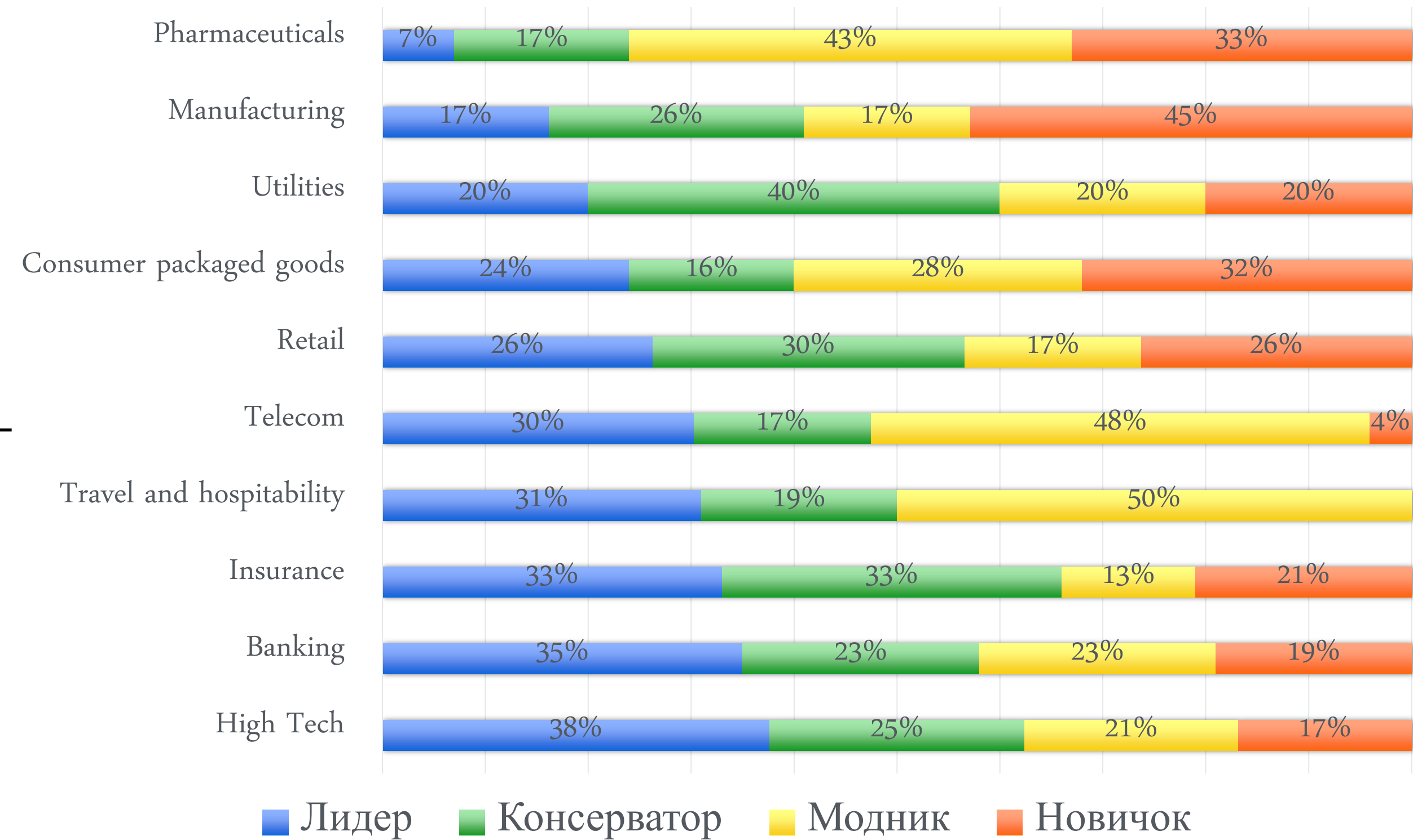
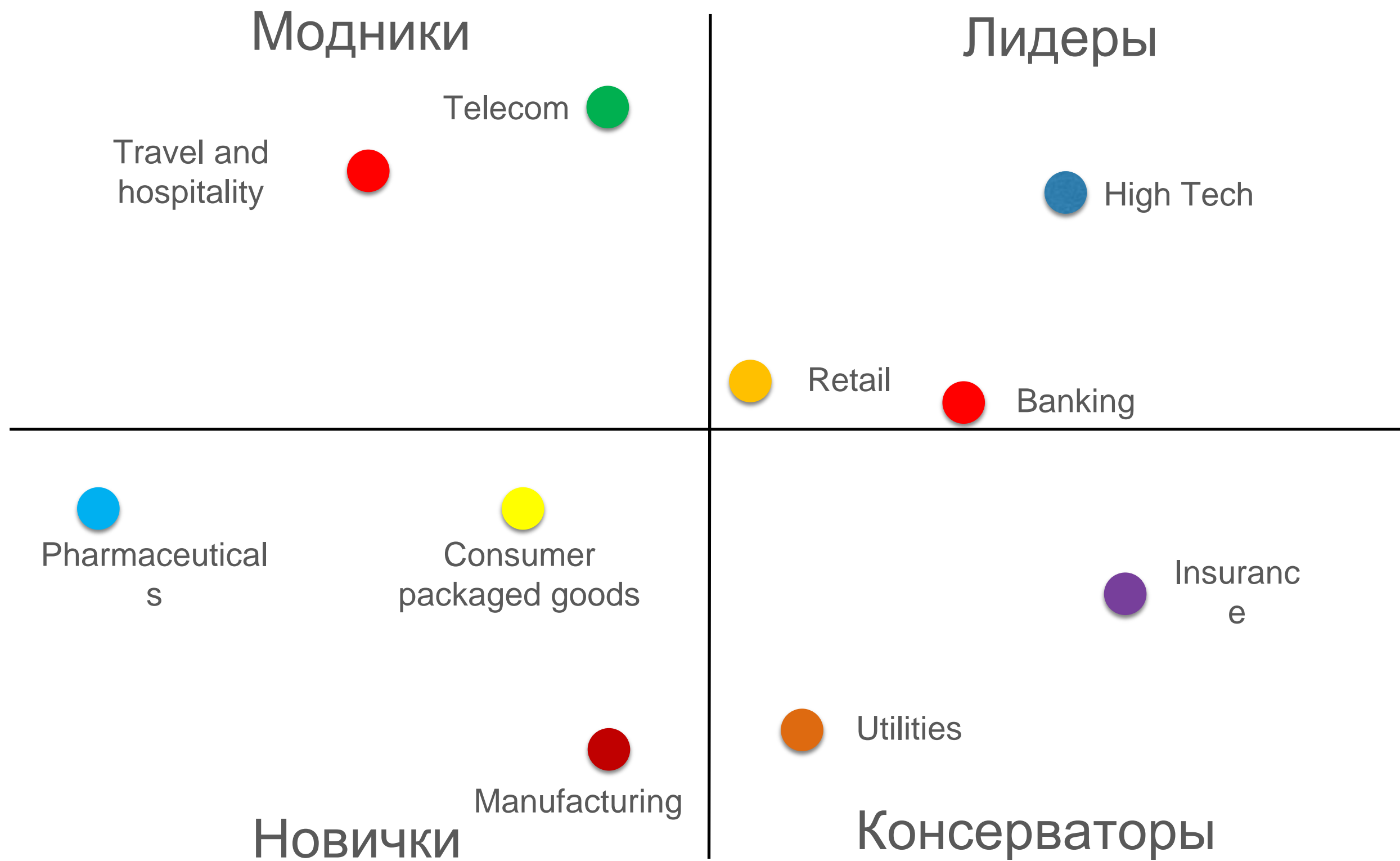
- Выручка на сотрудника
- Оборачиваемость основных средств

Индикаторы:

- EBIT
- Чистая прибыль



# ДЛЯ КАКИХ ИНДУСТРИЙ ЭТО ВАЖНО



Source: "The Digital Advantage: How Digital Leaders Outperform Their Peers in Every Industry: Capgemini Consulting and MIT center for Digital Business, November 2012



# ЧТО НАДО ТРАНСФОРМИРОВАТЬ?

- Покупательский опыт
- Операционную эффективность
- Бизнес-модели



# КАК УЛУЧШИТЬ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ

- Поставьте клиента в центр вашей цифровой трансформации.
- Постройте модель покупательского опыта. Вы должны понимать, что движет покупателем на каждом шаге его процесса принятия решения.
- Используйте новые каналы коммуникаций, чтобы продлить контакт с покупателем и улучшить его впечатление там, где это значимо. Мобильные приложения, общение в социальных сетях и интерактивный маркетинг помогут вам в этом.
- Сделайте данные и аналитику сердцем вашего принятия решений о взаимодействии с покупателями.
- Важно гармонично сочетать традиционный и цифровой покупательский опыт, используя цифровые технологии для расширения возможностей для взаимодействия с покупателем.
- Не останавливайтесь на достигнутом. Каждая новая инновация откроет для вас новые перспективы для улучшений.



# КАК УЛУЧШИТЬ ОПЕРАЦИИ

- Подвергайте сомнению обстоятельства и сложившиеся правила бизнес-процессов, которые раньше были объективно необходимы. Таковы ли они сейчас?
- Ищите «бутылочные горлышки» и неоптимальные решения в ваших процессах и анализируйте, могут ли современные технологии изменить суть проблемы или предложить решение?
- Ищите примеры как в вашей индустрии, так и за ее пределами.





# 5 ТИПОВ ИЗМЕНЕНИЙ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

- Смена парадигмы индустрии – кардинальное изменение структуры и бизнес-процессов в индустрии (Uber).
- Замена продуктов и сервисов – когда технологии полностью изменяют формат продуктов и сервисов (e-Books).
- Создание нового цифрового бизнеса – создание новых продуктов и сервисов, которые способны самостоятельно приносить дополнительный доход (Nike+).
- Изменение модели доставки ценности – переконфигурирование продуктов, сервисов и данных для изменения роли, которую компания играет в цепи добавленной стоимости (Volvo).
- Изменение ценностного предложения – использование новых технологических возможностей для создания и/или удовлетворения потребностей существующих или новых клиентов (Tokyo Marine).



# КАК УЛУЧШИТЬ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

- Постоянно проверяйте вашу бизнес-модель на устойчивость с командой топ-менеджеров.
- Следите за внешними факторами, влияющими на бизнес-модели в вашей индустрии.
- Продумывайте варианты, как вы можете изменить вашу индустрию, пока другие не сделали этого.
- Ищите возможности построить новые цифровые предприятия с использованием ваших ключевых конкурентных преимуществ.
- Ищите возможности укрепить свое положение на существующем рынке с помощью изменения ценностного предложения в ответ на новые потребности и желания покупателей.
- Пилотируйте и адаптируйте ваши новые бизнес-идеи.



# ПУТЬ ПО ШАГАМ



1. Быстрая разработка – быстрая обратная связь.
2. Управление продуктами и сервисами.
3. Доверие и партнерские отношения между IT и бизнес-подразделениями.
4. Продукто-ориентированные кросс-функциональные команды.
5. Стратегическое видение технологического развития на уровне топ-менеджмента (CDO).
6. Организация фонда инвестиций в инновации.
7. Изменения в организационной структуре организации под влиянием цифровой трансформации.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ.

ВАШИ ВОПРОСЫ?

