CNews FORUM 2017:
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАВТРА

# УМНАЯ ЭКОНОМИЯ В ИТ

ЛЕНТА
Кузьмич Всеволод

# «ЛЕНТА» В ЦИФРАХ

**1ая** сеть гипермаркетов в России по размеру торговой площади

**271** магазин* в **79** городах

**7** собственных распределительных центров

**1.2 млн** кв. м торговой площади*

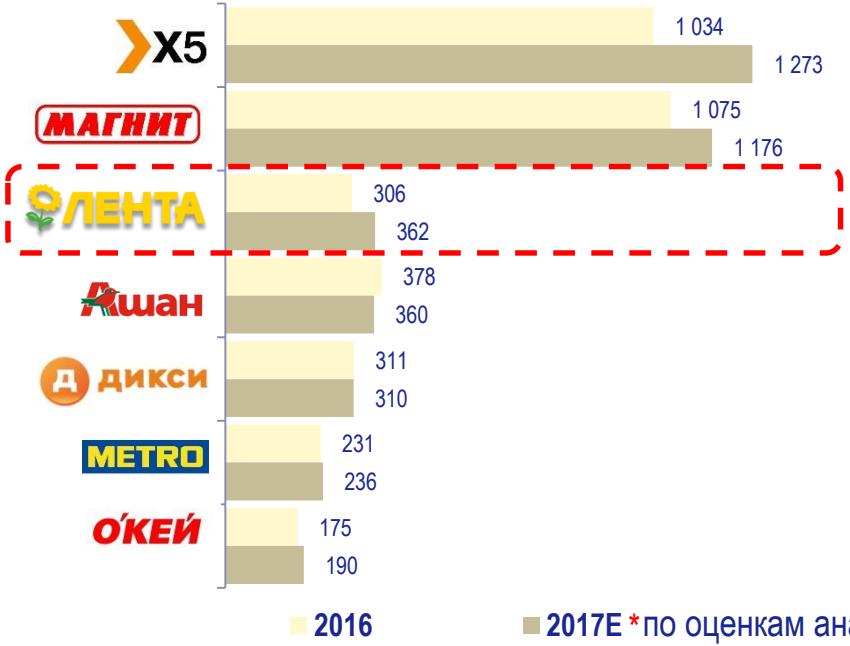
* Данные на 1.11.2017г

**46 000** сотрудников*

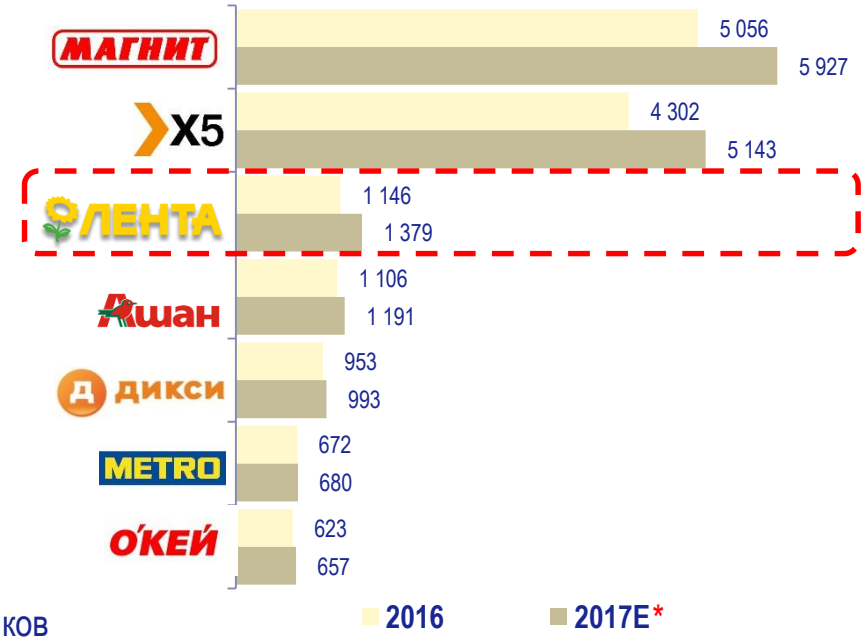
**306 млрд. р.** выручка в 2016г.

# КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ РОССИИ

## Выручка, млрд. руб.



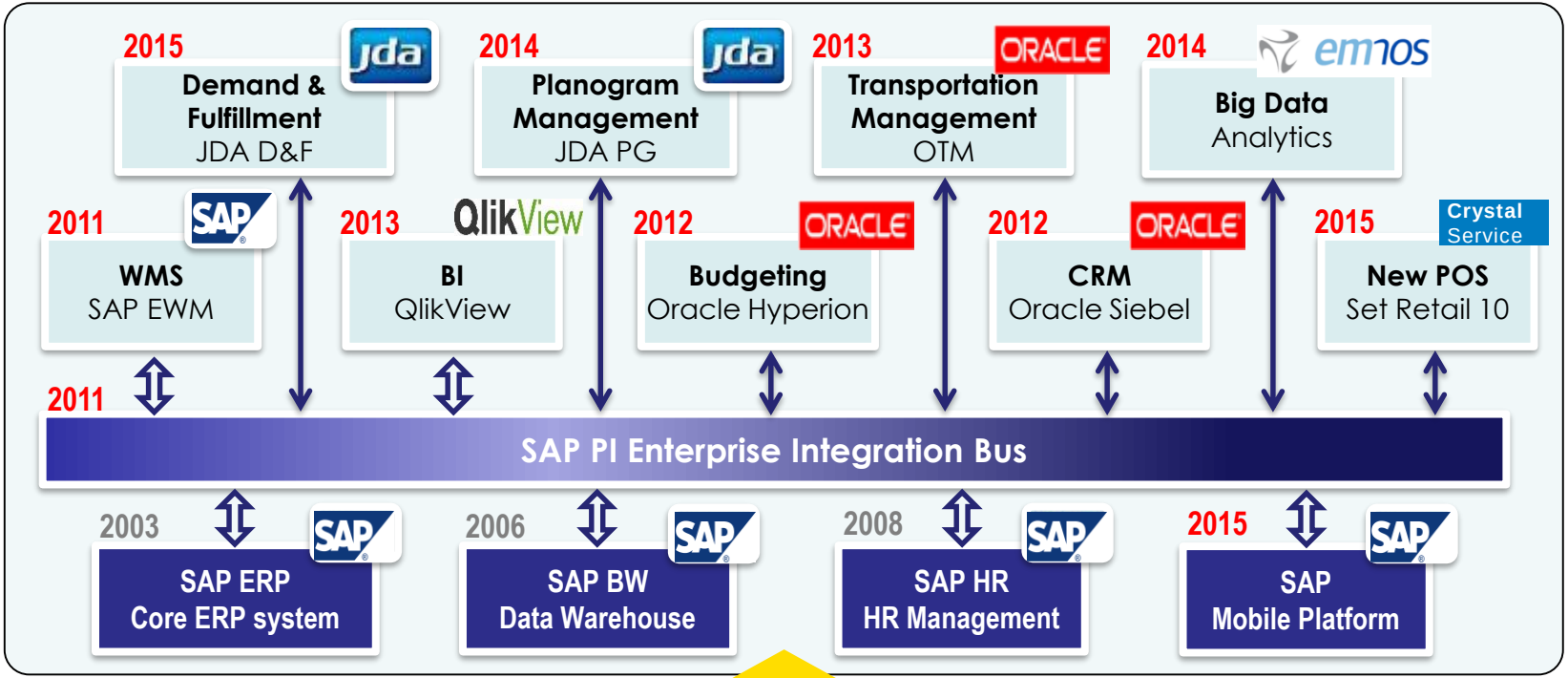

## Торговая площадь, тыс. кв. м.




В 2018 году Лента планирует занять 3 место по размеру выручки среди розничных сетей в России.
При этом за компанией сохраняется лидерство в формате гипермаркеты.

# ТЕРРИТОРИЯ ПРИСУТСТВИЯ

# ЛУЧШИЕ ИТ СИСТЕМЫ




**Lenta IT Competency Center**
Support from SAP, Oracle, JDA, IBM, MS, Cisco

**Core infrastructure**
IBM, EMC, HUAWEI

- ❑ *Reliability* ✓
- ❑ *Performance* ✓
- ❑ *Scalability* ✓

# РАЗНЫЕ ОТРАСЛИ – ПОХОЖИЕ ИТ

**РИТЕЙЛ**

**ПРОИЗВОДСТВО**

**БАНКИ**

**ТЕЛЕКОМ**

- Сравнимые объёмы данных и количество операций
- Одинаковые базовые компоненты ИТ инфраструктуры - сервера, СХД, виртуализация, облака
- Одинаково высокие требования к отказоустойчивости и доступности сервисов
- Похожие высоконагруженные ИТ системы, in-memory / high load
- Разные бизнес-приложения - биллинг, операционный день, товародвижение

**… и одинаковые ожидания: лучшие ИТ решения для бизнеса с минимальным TCO.**

Ключевые вопросы: Кто выбирает решения? И кто определяет цену?

# УЧАСТНИКИ ПРОЦЕССА

## КЛИЕНТ

- Одна из многих задач
- Ограниченные полномочия
- Ограниченные возможности
- Ограниченная заинтересованность
- … работа с чужими деньгами…
- … экономия - не единственный KPI…
- … цена, говорят, только для вас…

## ИНТЕГРАТОР + ВЕНДОР

- Работа с клиентом – основное занятие
- План продаж – в числе основных KPI
- Вознаграждение за успех
- Высокая заинтересованность
- Продажи - ключевая компетенция
- Постоянные тренинги и обучение продажам
- Армия юристов

Игра с противоположными интересами и с нулевой суммой:
сумма выигрыша одной стороны равна сумме проигрыша другой.

# BIG VENDOR PROBLEM

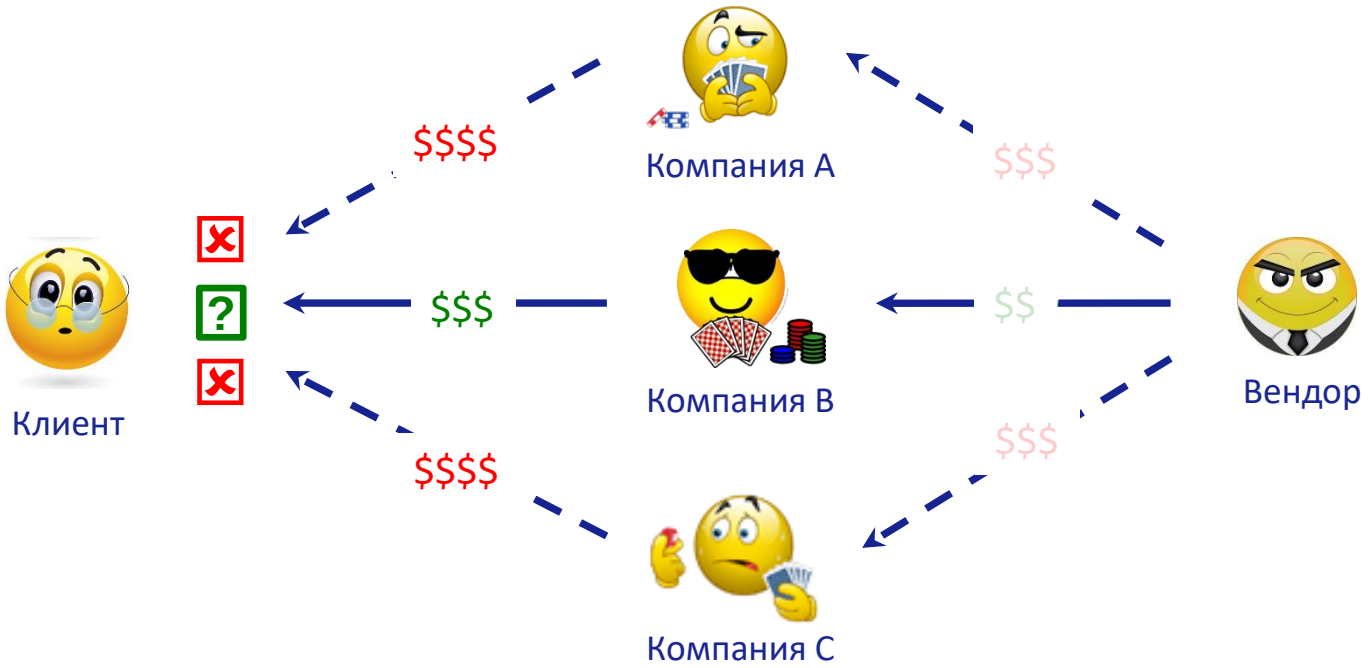
## ВЕНДОР

- Клиенты малы относительно вендора и не могут повлиять на его бизнес
- Каждый клиент действует сам по себе, и подчинить его правилам вендора - не проблема
- Для этого существуют sales force, которые постоянно оттачивают навыки продаж и управления клиентом
- … и это – их основная работа, они только продают, и только свои продукты
- Оборудование и лицензии имеют «рекомендованную» цену, диктуемую вендором
- Платежи за техподдержку – тем более, это святая святых, т.к. идут напрямую в штаб-квартиру
- Имеют армию юристов и маркетологов, задача которых – держать клиента на крючке

## ИНТЕГРАТОР ИЛИ ПАРТНЕР

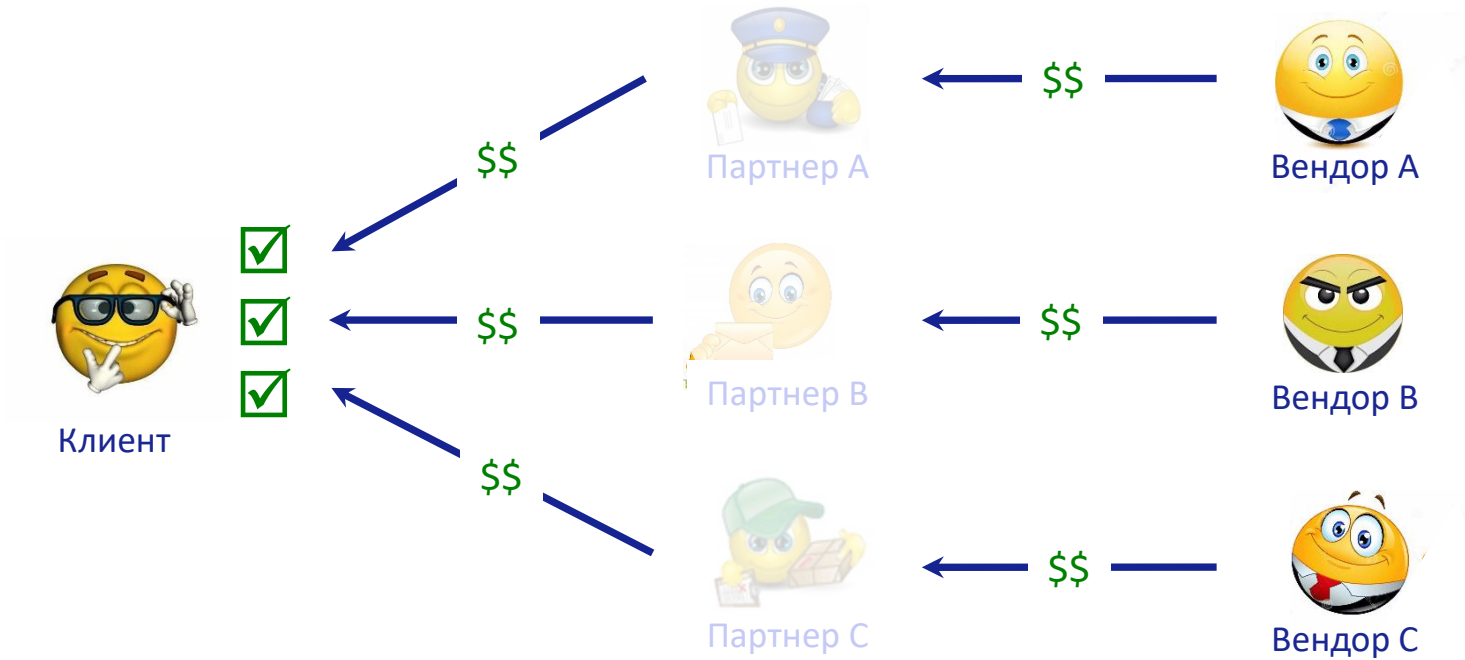
- Зависим от вендора
- Вознаграждение от вендора по итогам года – весомее, чем проценты от сделок
- При плохом поведении может быть исключен из канала
- Заинтересован в том, чтобы все сделки клиента шли только через него.

# ТЕНДЕР МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ



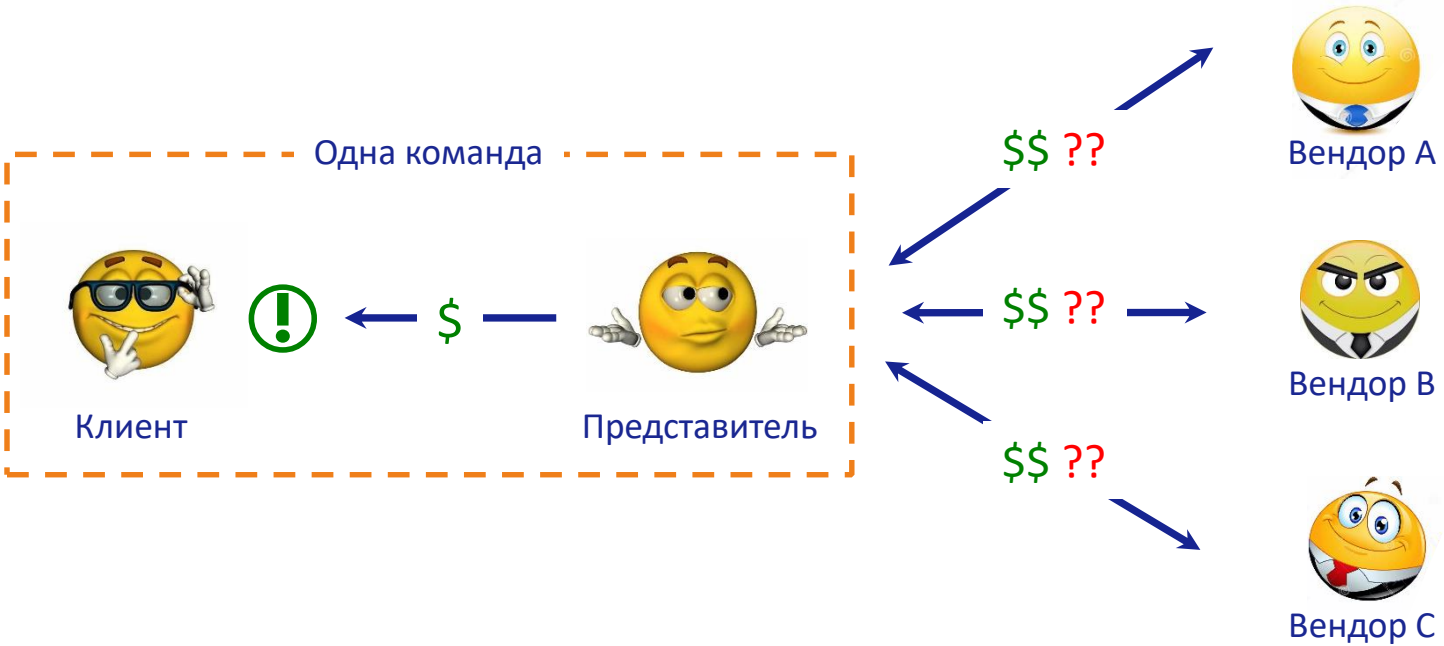

Клиент ничего не решает. Цена диктуется вендором, и только им.
Клиент может повлиять только на выбор компании-поставщика, интегратора.

# ПРЯМОЙ ТЕНДЕР МЕЖДУ ВЕНДОРАМИ




Вендора и решение выбирает клиент.
Вендоры конкурируют по цене между собой, партнер лишь транслирует цену.
Принципиально важно выстраивание прямых отношений с вендором.

# ИДЕАЛЬНАЯ КОНСТРУКЦИЯ




Всю работу по тендеру ведет специализированная компания – представитель клиента. Принципиально важно поддержание прямых отношений со всеми вендорами и сравнительное тестирование их решений на своей площадке. Это усилит ваши позиции.

# РЕКОМЕНДАЦИИ

- Думайте и действуйте как владелец бизнеса. Решайте задачи своей компании.
- Работайте с вендорами, а не с интеграторами. Интегратор не может быть нейтральным.
- Исключите монополию единственного вендора.
  Используйте конкурирующие решения.
- Заставьте вендоров бороться за вас как за клиента.
- Принимайте референсы и публикуйте совместные пресс-релизы.
  Это поддержит тех вендоров, кто старается, и даст сигнал другим.
- Не пытайтесь стать сильнее вендоров в переговорах. Передайте работу с ними профессионалам – независимой специализированной компании (не интегратору!).

- Стройте долгосрочное и предсказуемое партнерство. Партнерство – это игра с непротивоположными интересами и кооперативным прохождением.
- Будьте открыты и честны со всеми. Доверие – фундамент партнерства.

Если вы не разрабатываете стратегию самостоятельно,
вы становитесь частью чужой стратегии. (С) Питер Друкер

# Спасибо за внимание!

Кузьмич Всеволод,
Директор по ИТ,
ООО «Лента»

vsevolod.kuzmich@lenta.com
+7 (812) 380-6131