

НЕОБХОДИМОСТЬ БОЛЬШИХ ДАННЫХ ПРИ ПОКУПКЕ БИЗНЕСА

Кукоев И.Ю.

К.Т.Н.

экс Руководитель планово-экономического управления
Шоколадница, Кофе Хауз, Ваби Саби

Покупать, так по сторонам не зевать: ТВОИ ДЕНЬГИ, — ТВОИ И ГЛАЗА (народ)



Необходимо иметь максимально полную и достоверную информацию о планируемом приобретении

Наибольшая информационная неопределенность – при покупке фирмы, компании, бизнеса в целом

- Права аренды, оборудование,
запасы
- Бренд
- Компания

Информация для управления

Цель покупки

- Синергия управления
- Увеличение капитала

Способы управления

- Оставить «как есть»
- «До основания»
- Лучшее «у них» + «у нас»

$$2 + 2 = 5$$

Лучшее «у них» – необходима полная и достоверная информация

Группы информации

Упорядоченная структура данных

- Физические характеристики объектов
- Операционные данные
- Финансовые данные
- Материальные ресурсы
- Юридические данные

Источники: набор файловых таблиц, традиционные СУБД, системы учёта

Группы информации

Слабо упорядоченные данные

- Взаимоотношения с контрагентами
- Данные о сотрудниках
- Маркетинговые акции и рекламные компании

Источники: набор файловых таблиц, текстовые документы

Группы информации

Неупорядоченные данные

- Отзывы клиентов, результаты проверок
- Происшествия, заявки на обслуживание
- Конкурентное окружение
- ИТ инфраструктура

Источники: набор файловых таблиц, схемы, социальные сети, знания экспертов

Проблемы сбора данных

Большая свалка данных

Очевидные, лежащие на поверхности решения



Фото с сайта volsk64.ru

Единое информационное пространство

- Эффективное управление
- Конкурентное преимущество
- Потенциал роста



Фото с сайта ok.ru

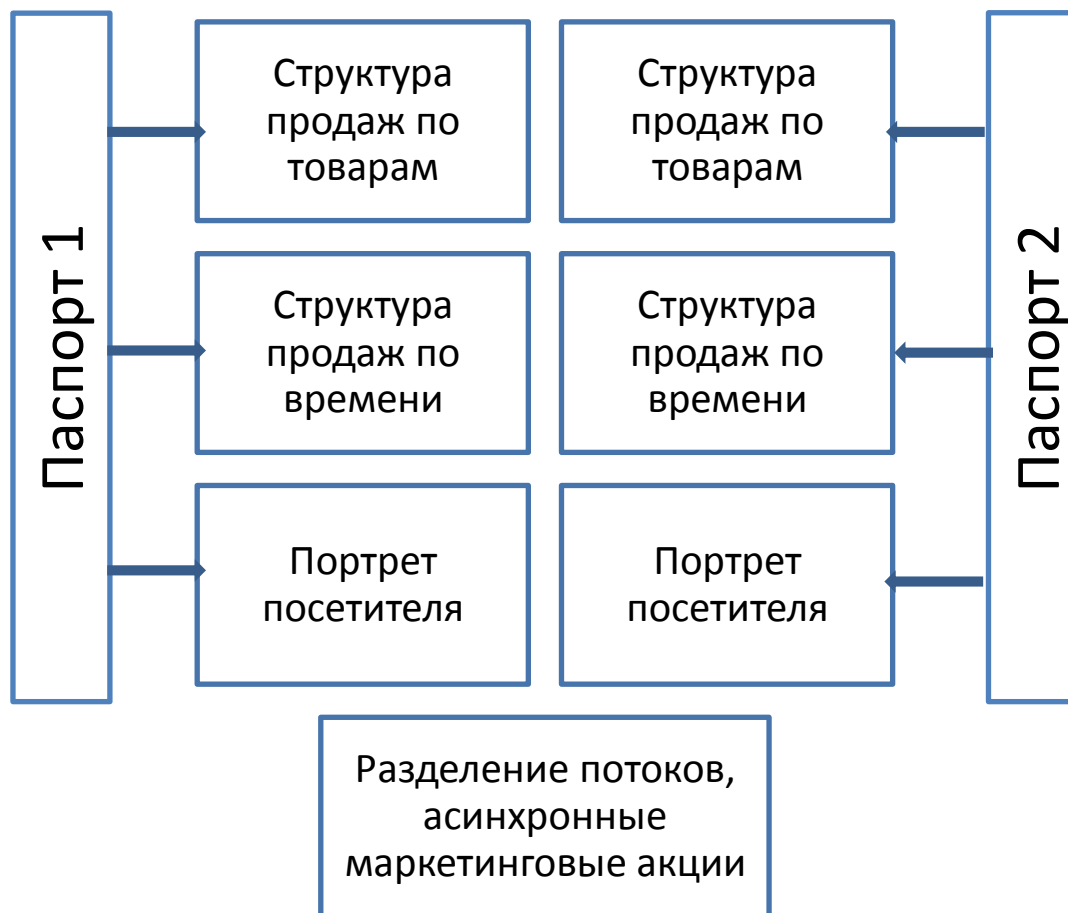
Некоторые результаты

- Паспорт объекта
- Устранение каннибализации соседних объектов
- Оптимизация структуры управления
- Оптимизация обслуживания оборудования

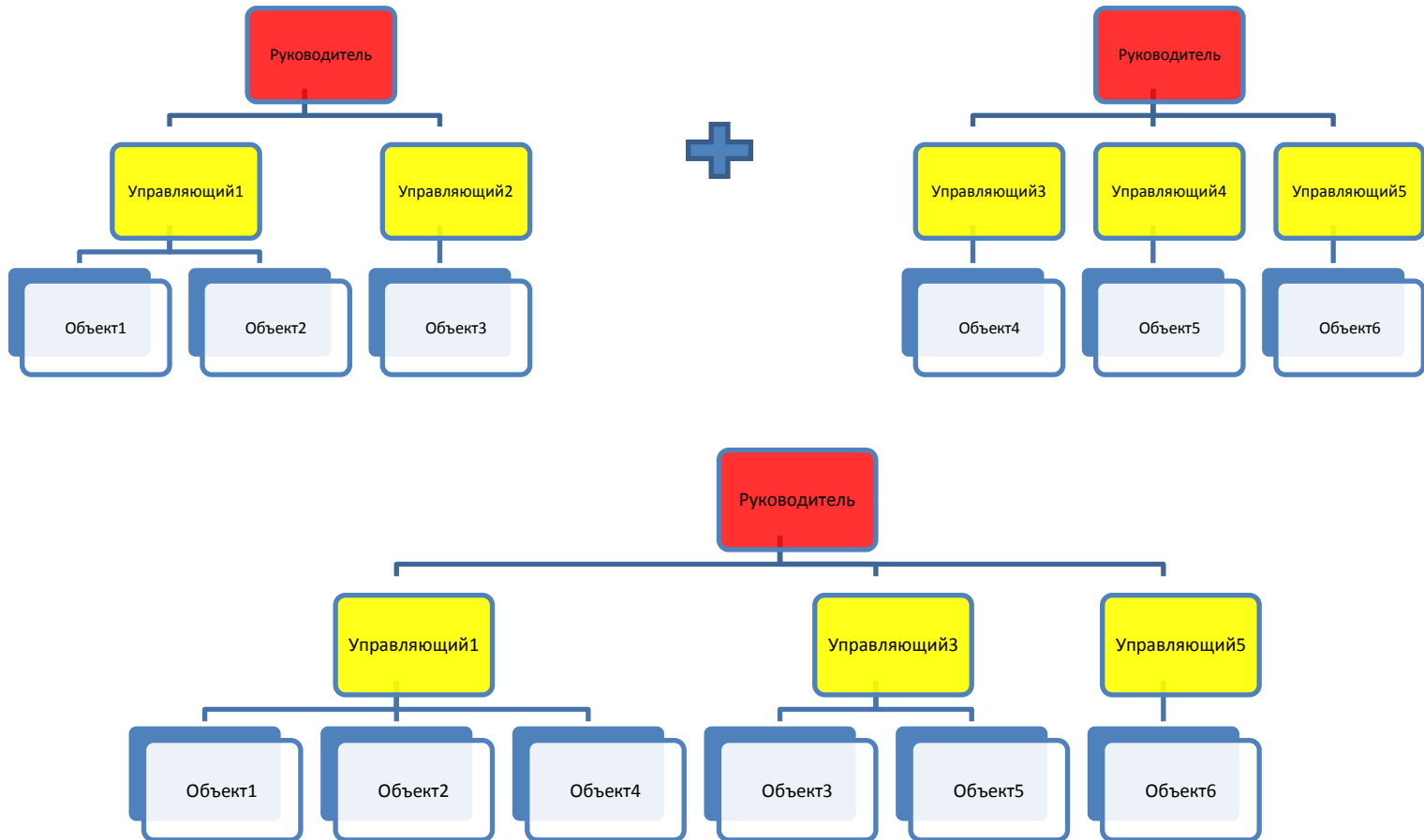
Паспорт объекта

- Расположение
- Площадь, этажность
- Юридические реквизиты, разрешительная документация
- Инвентаризационные данные
- Конкурентное окружение
- Ближайшие центры формирования трафика
- Исторические финансовые данные
- Сезонный фактор продаж
- Результаты заявок на обслуживание оборудования

Устранение каннибализации



Оптимизация структуры управления



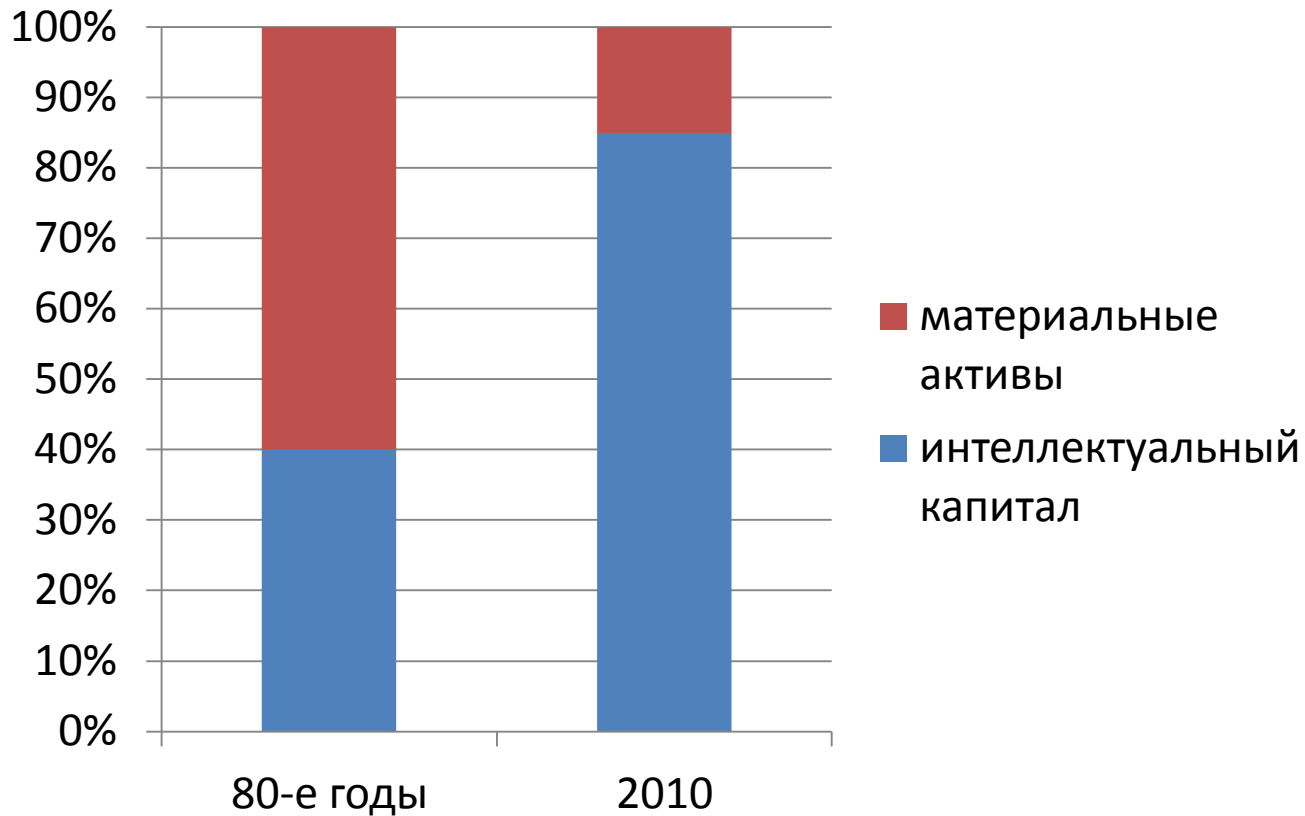
теперь вы ЗНАЕТЕ что покупаете!



Интеллектуальный капитал

- Трудовые ресурсы, знания и умения
- Информационные ресурсы, базы
- Организационная и управленческая структура
- Таланты, потенциал работников
- Бренд
- Репутация
- Разработки
- Базы клиентов
- Взаимоотношения с контрагентами

Компания – это намного больше, чем набор активов



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!