Как грамотно продавать ИТ проекты бизнесу

АРХИТЕКТОР
ПЕРСОНАЛЬНОГО
РАЗВИТИЯ

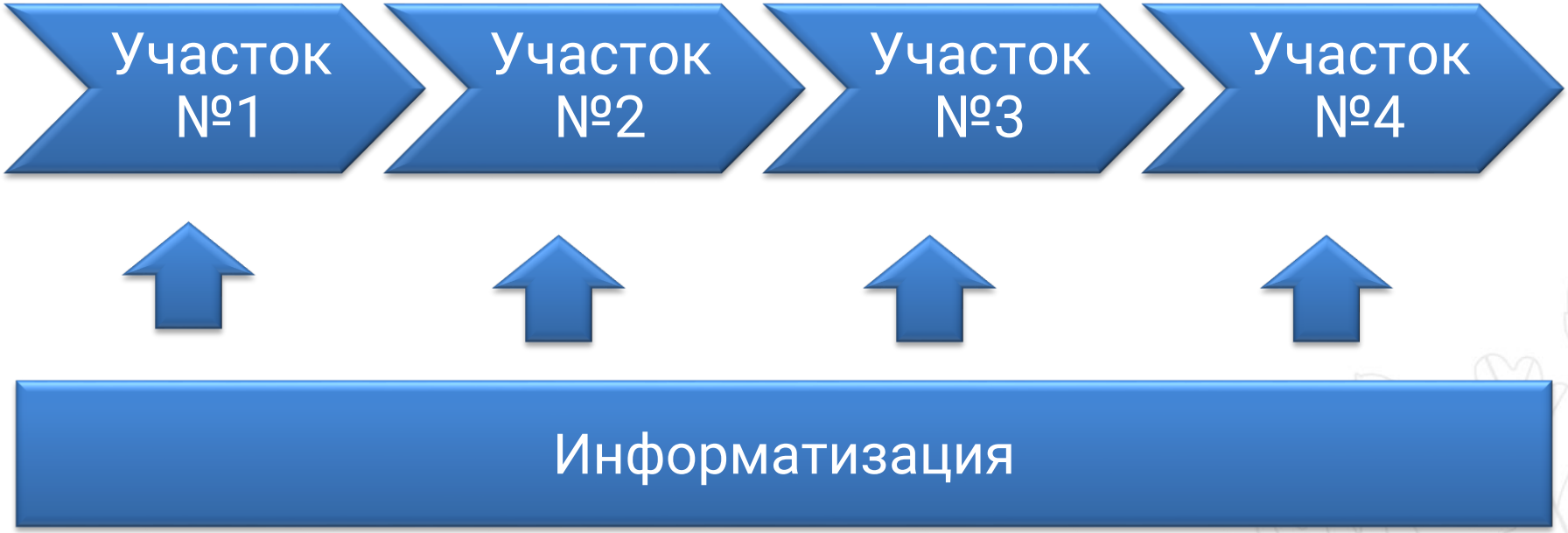
Александр Парамонов
К.Т.Н., MBA, Коуч, Тренер
ap@helpmegrow.ru
+7(964)794-21-12

Раскройте собственный потенциал

КАК НАЛАДИТЬ ВЗАИМОПОНИМАНИЕ БИЗНЕСА И ИТ?

1. Современный этап развития ИТ
2. Что такое бизнес и как найти общий язык
3. Источники формирования бюджета ИТ
4. Внешние угрозы бизнесу и ИТ
5. Управление внутренними рисками ИТ

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ИТ



КОНСЬЮМЕРИЗАЦИЯ

(превращение из HiTec в быттехнику)

Решение принимается БИЗНЕСОМ БЕЗ участия ИТ

ИТ – УГРОЗА НЕПРЕРЫВНОСТИ во всех смыслах

Примеры эффективных ? ИТ-проектов?

Интернет-банкинг, биллинг сотовых операторов …

Как наладить диалог бизнес – ИТ?

- **ГОТОВНОСТЬ** говорить о задачах бизнеса на языке бизнеса
- **ГОТОВНОСТЬ** удовлетворять нужды и запросы бизнеса
- **ПРОЗРАЧНОСТЬ** в финансовом плане и управления рисками ИТ

ЦЕННОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЯЗЫК, БИЗНЕС

Примеры ценностей и общего языка:

– 64-way server	?	-> CFO;
– БДР, БДДС, WACC, NPV, IRR, ROI, CashBack		-> ИТ
– Д76-ЗП К 51; Д70 К76-ЗП		-> Логистика
– CIP, DDP		-> Бухгалтерия

ЦЕННОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЯЗЫК, БИЗНЕС

Примеры ценностей и общего языка:

– 64-way server	-> ИТ
– БДР, БДДС, WACC, NPV, IRR, ROI, CashBack	-> CFO
– Д76-ЗП К 51; Д70 К76-ЗП	->Бухгалтерия
– CIP, DDP	-> Логистика

Система ценностей / Система приоритетов – сумма ценностей человека или компании с учетом их иерархии и взаимодействия

=>

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЯЗЫК и ИНТЕРЕСЫ

ЦЕННОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЯЗЫК, БИЗНЕС

Примеры ценностей и общего языка:

– 64-way server	-> ИТ
– БДР, БДДС, WACC, NPV, IRR, ROI, CashBack	-> CFO
– Д76-ЗП К 51; Д70 К76-ЗП	->Бухгалтерия
– CIP, DDP	-> Логистика

Система ценностей / Система приоритетов – сумма ценностей человека или компании с учетом их иерархии и взаимодействия

=>

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЯЗЫК и ИНТЕРЕСЫ

Бизнес – удовлетворение ожиданий Собственника через удовлетворение ожиданий Потребителя.

Бизнес = бизнес-идея + бизнес-система

в других терминах

Бизнес = ценность + предприятие

ПРЕДПРИЯТИЕ (цепочка создания ценности)

ЦЕННОСТИ (Приоритеты) в разрезе ПРЕДПРИЯТИЯ

ПРЕДПРИЯТИЕ (цепочка создания ценности)

ЦЕННОСТИ (Приоритеты) в разрезе ПРЕДПРИЯТИЯ

«ГОВОРИТЕ С БИЗНЕСОМ НА ЕГО ЯЗЫКЕ»

ПРЕДПРИЯТИЕ (цепочка создания ценности)

ЦЕННОСТИ (Приоритеты) в разрезе ПРЕДПРИЯТИЯ

Уровень управления	Финансовые показатели
Собственники	
Высший менеджмент	
Средний менеджмент (руководители функциональных подразделений)	
Исполнители, работники	

«ГОВОРИТЕ С БИЗНЕСОМ НА ЕГО ЯЗЫКЕ»

ПРЕДПРИЯТИЕ (цепочка создания ценности)

ЦЕННОСТИ (Приоритеты) в разрезе ПРЕДПРИЯТИЯ

Уровень управления	Финансовые показатели
Собственники	**Чистый Денежный Поток**
Высший менеджмент	**Оборот -> ПРИБЫЛЬ**
Средний менеджмент (руководители функциональных подразделений)	**Предписанный объем выполняемой работы -> БЮДЖЕТ**
Исполнители, работники	**Должность -> ОПЛАТА ТРУДА**

ЧТО ТАКОЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И НЕПРЕРЫВНОСТЬ БИЗНЕСА?

НЕПРЕРЫВНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

Непрерывность бизнеса = Непрерывность ЧДП

Эффективность бизнеса = Постоянство роста ЧДП

Инструменты/процессы в цепочке создания ценностей
делятся собственником бизнеса на:

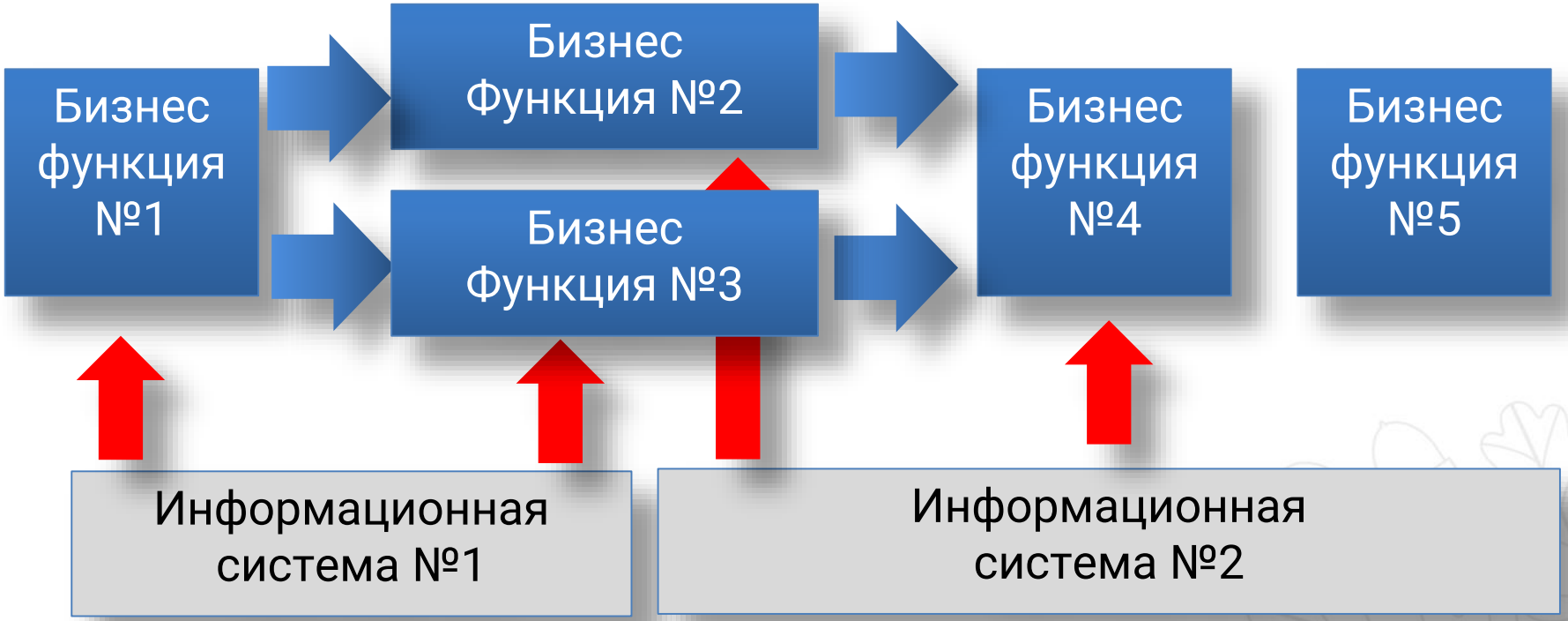
– Опасные для факта поступления ЧДП (mission critical);
– Опасные для величины поступающего ЧДП (business critical);
– Опасные для отлаженного процесса выполнения внутренней или внешней функции в цепочке создания ценности (general).

Сотрудник говорит непрерывность - подразумевает:

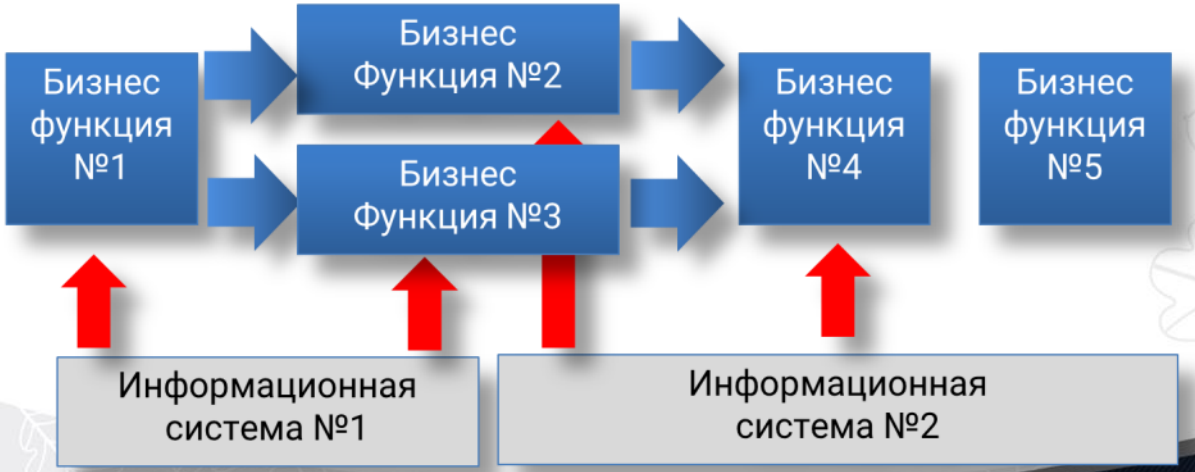
Высший менеджмент	непрерывное функционирование цепочки ценности
Средний менеджмент	непрерывное исполнение функции
Исполнители, работники	непрерывное исполнение производственного задания

ИТ говорит непрерывность – подразумевает бесперебойность

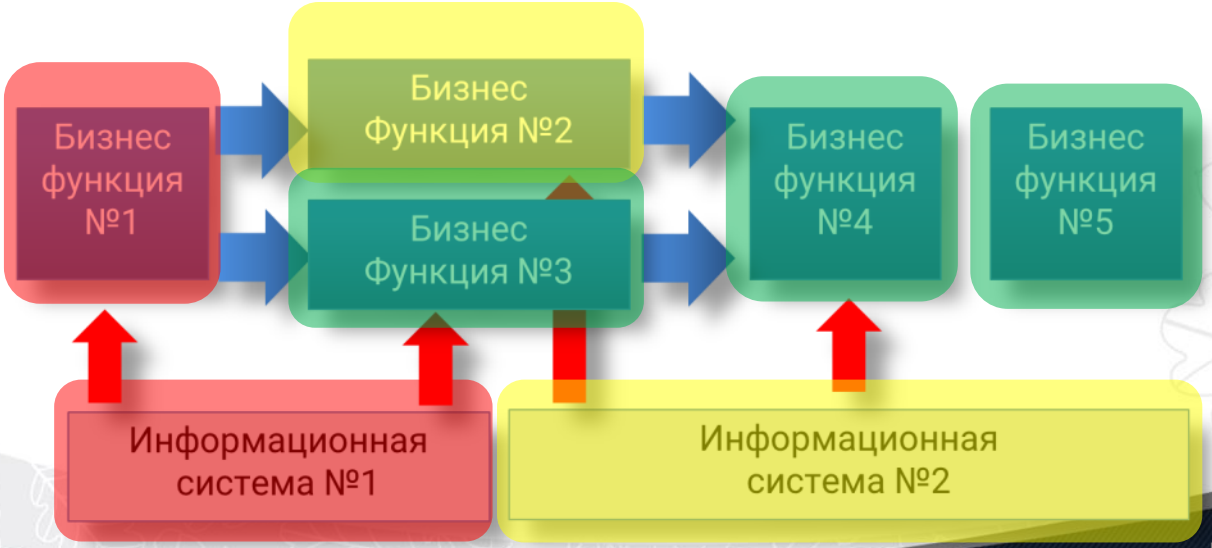
ПРЕДПРИЯТИЕ, НЕПРЕРЫВНОСТЬ, ИТ



АНАЛИЗ ЦЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ



АНАЛИЗ ЦЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ



ЗАЧЕМ НУЖЕН ДИАЛОГ ИТ И БИЗНЕСА?

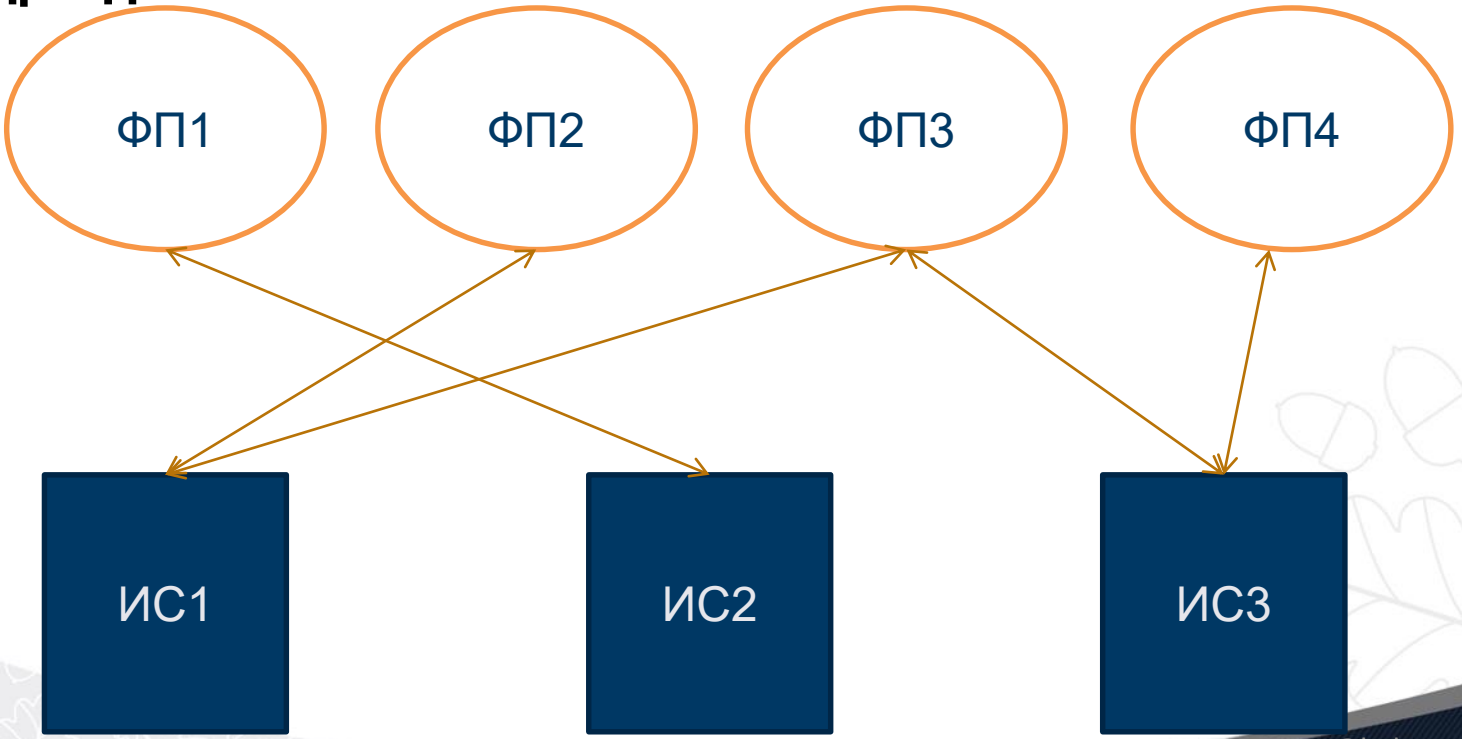
Цель – подключение ИТ к бюджетам функциональных подразделений. Роль – внутренний продавец услуг информатизации!!!

Учитываем:

- Различные мотиваторы
- Различные показатели
- Различные цели
- Различные подходы,
  в зависимости от служебной роли
- **СОБСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ !!!**

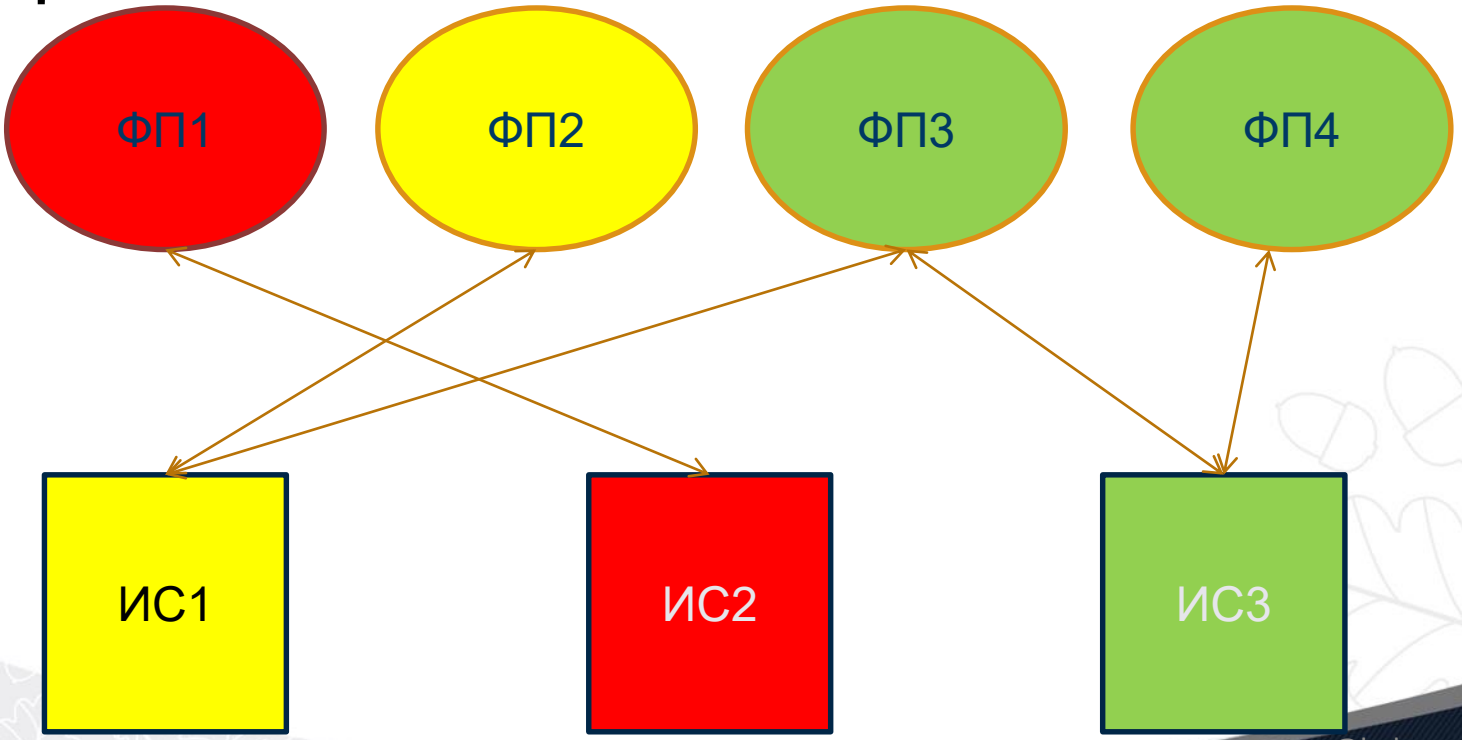
4 ШАГА НА ПУТИ К ПРОДАЖЕ ИТ РЕШЕНИЙ

- **1 шаг – выявление связей систем и функциональных подразделений**



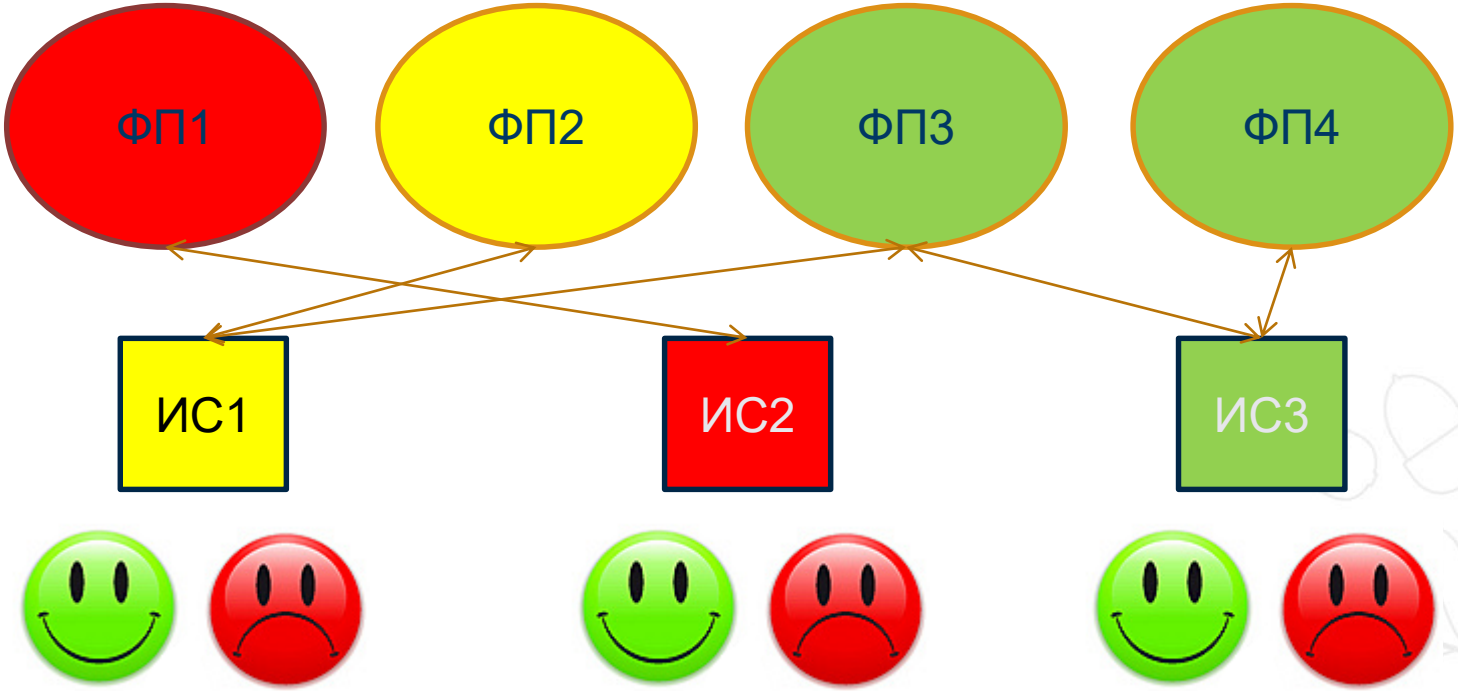
4 ШАГА НА ПУТИ К ПРОДАЖЕ ИТ РЕШЕНИЙ

- **2 шаг – определить важность ИТ систем и влияние на бизнес-процессы**



4 ШАГА НА ПУТИ К ПРОДАЖЕ ИТ РЕШЕНИЙ

- **3 шаг – определить возможности и риски**



ЦЕННОСТЬ ИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

Улучшение бизнес показателей автоматизированного процесса vs. ручного/предыдущего:

- Снижение ИТ и бизнес-затрат
- Ускорение Time to Value
- Снижение рисков

СОКРАЩЕНИЕ ПРОСТОЕВ БИЗНЕС СЕРВИСОВ

$40,000

Средняя стоимость 1 часа простоя

$42,000

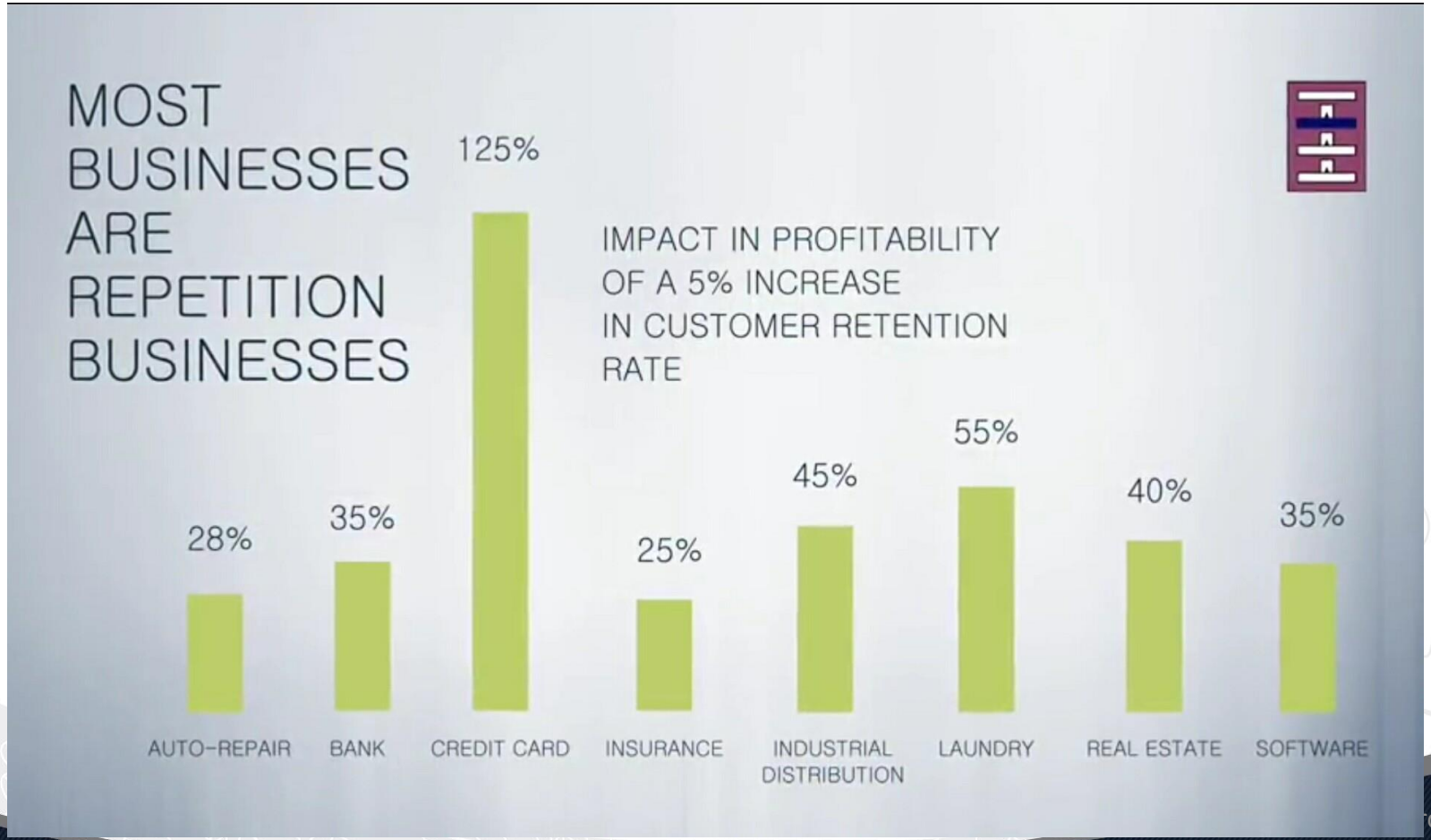
Средняя стоимость 1 часа потери данных

Ущерб от простоев систем в год составляет

$8,000,000

ЦЕННОСТЬ ИТ ДЛЯ БИЗНЕСА – УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ

ЦЕННОСТЬ ИТ ДЛЯ БИЗНЕСА – ПРОСТОТА ПОВТОРНЫХ ПРОДАЖ



ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

Улучшение KPIs из-за внедрения ИТ:

- Выросла продуктивность
- Снизились затраты на командировки

Снижение TCO:

- Переход на более дешевые аналоги
- Снижение расходов на одного сотрудника

Внешние риски:

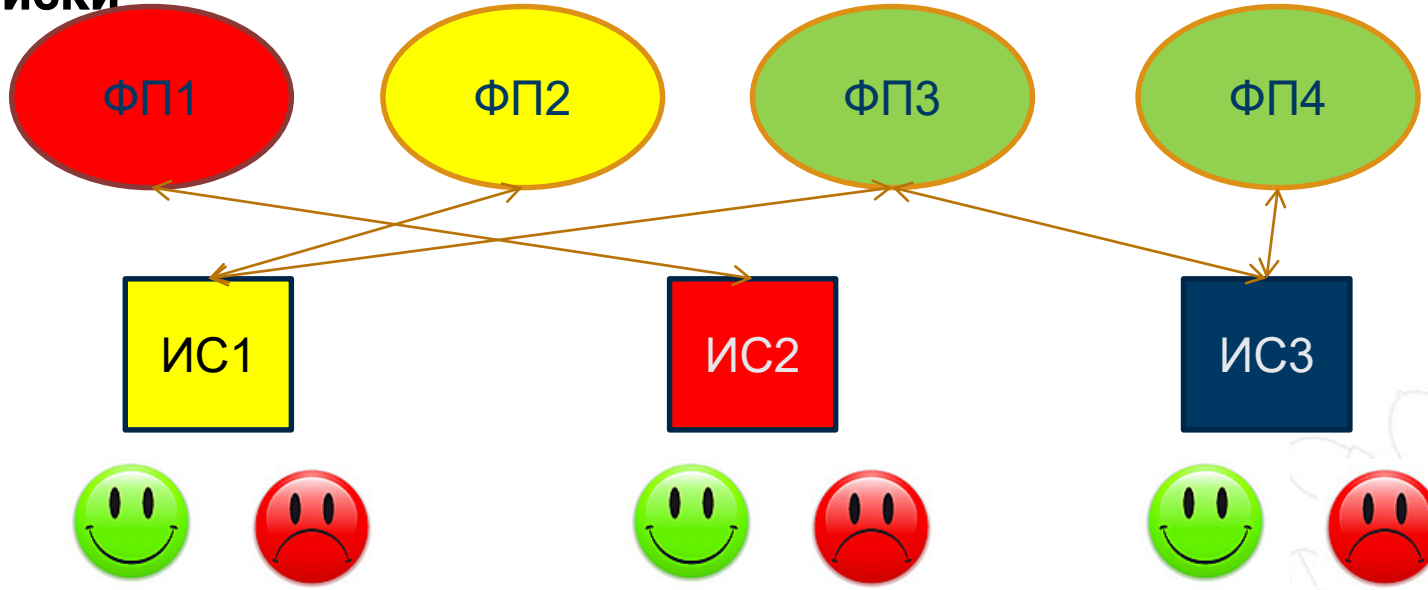
- Неправильный расчет бизнеса
- Выключение электричества

Внутренние риски:

- Сбой нескольких дисков
- Непредсказуема нагрузка
- Неверная архитектура RAID

4 ШАГА НА ПУТИ К ПРОДАЖЕ ИТ РЕШЕНИЙ

- **4 шаг – определить характеристики, влияющие на возможности и риски**



Недорогой Лизинг

99%

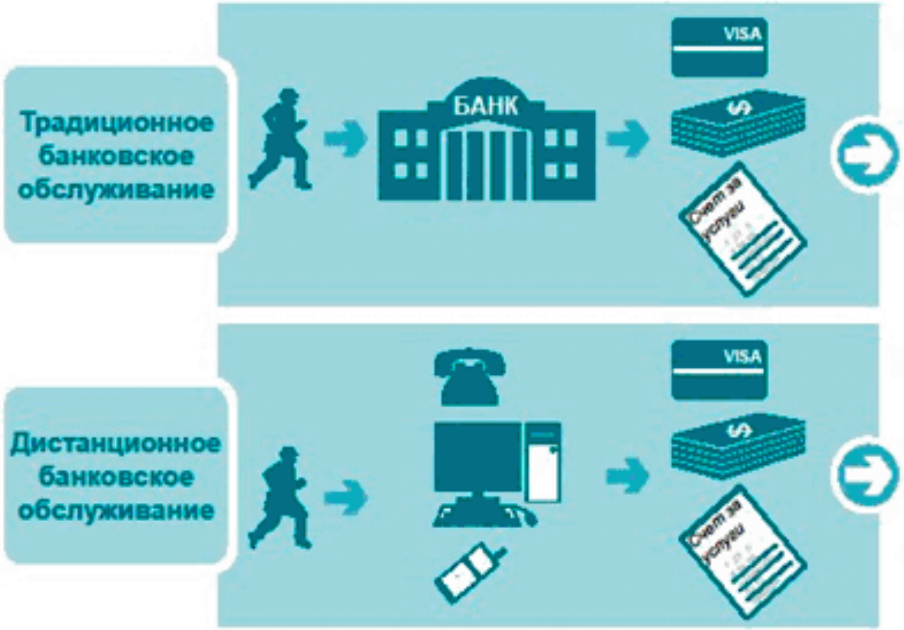
Сокращение времени, на предоставление ресурсов

75 %

Экономия на емкости[2]

Дедупликация

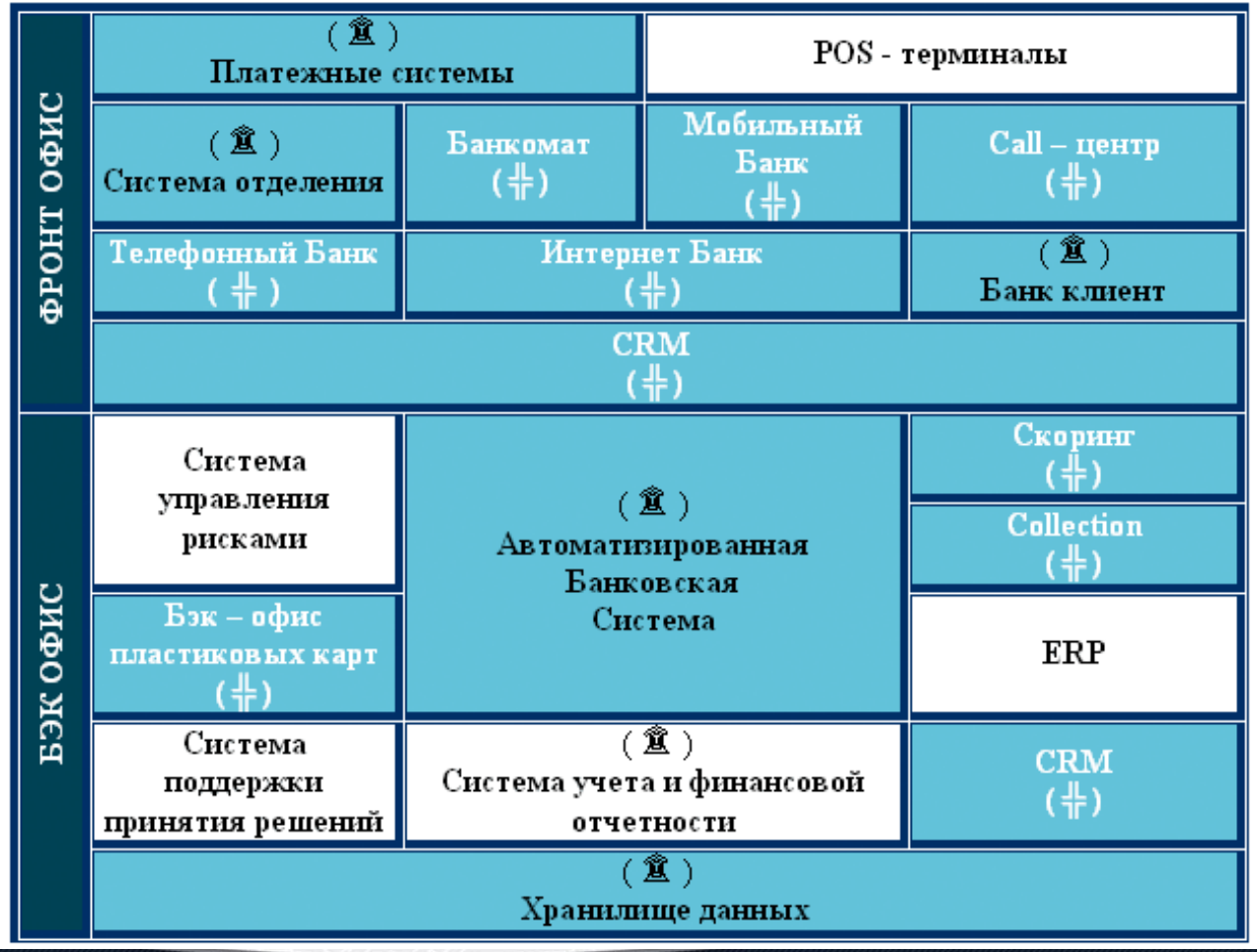
ПРИМЕР АНАЛИЗА ИТ РОЗНИЧНОГО БАНКА



- **Личное присут-ствие** в банке
- **Ограниченное время** работы банка
- Возможность **личного консультирования**

- Обслуживание из **любой точки** через удаленный доступ
- Осуществление операций **7/24**
- Отсутствие **личного контакта**

ПРИМЕР АНАЛИЗА ИТ РОЗНИЧНОГО БАНКА



ШАГ 1. ОПИСЫВАЕМ КЛЮЧЕВЫЕ БИЗНЕС ФУНКЦИИ

1.1.Поиск клиентов	2.1.Упр. Персоналом	3.1. Системы ДБО	3.5.Розница
1.2.Рейтинги и PR	2.2.Упр. Офисами	3.2.Карточки	3.6.Корп. Клиенты
1.3.Аналитика	2.3.Упр. ИТ	3.3.Скоринг	3.7.Финансовые рынки
1.4. Марк. Кампании	2.4.Работа с фин. рынками	3.4.CRM+Collection	3.8.Инвестиции
		3.5. Офисы	3.9.VIP

ШАГ 2. ВЫДЕЛЯЕМ КЛЮЧЕВЫЕ ФУНКЦИИ…

1.1.Поиск клиентов	2.1.Упр. Персоналом	3.1. Системы ДБО	3.5.Розница
1.2.Рейтинги и PR	2.2.Упр. Офисами	3.2.Карточки	3.6.Корп. Клиенты
1.3.Аналитика	2.3.Упр. ИТ	3.3.Скоринг	3.7.Финансовые рынки
1.4. Марк. Кампании	2.4.Работа с фин. рынками	3.4.CRM+Collection	3.8.Инвестиции
		3.5. Офисы	3.9.VIP

ШАГ 2. … ПРОВОДИМ СВЯЗЬ С ИНФОРМАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ

3.1.ДБО	ERP АБС VDI Телефония CRM Почта

ШАГ 3. ПРОПИСЫВАЕМ ВОЗМОЖНОСТИ, ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ РИСКИ

БФ	ИС	Возможности	Внешние риски	Внутренние риски
3.1.ДБО	ERP АБС VDI Телефония CRM Почта	Привлечение новых клиентов Снижение стоимости на нового клиента Предложение большего числа услуг Снижение нагрузки на персонал в офисах Уменьшение числа офисных сотрудников (переход на миниотделения)	Действия конкурентов Усилений требований регуляторов Сбой электропитания Волатийность экономики	Непредсказуемость объемов Непредсказуемость нагрузки Сложность управления DR Сложность продукта Просчет в архитектуре

ФУНКЦИИ И ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕШЕНИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕННОСТЬ

Возможности и риски	Функции и характеристики решения
Привлечение новых клиентов	Thin provisioning
Снижение стоимости на нового клиента	Дедупликая, лизинг
Предложение большего числа услуг	Tiering, производительность SSD
Снижение нагрузки на персонал в офисах	Производительность SSD
Уменьшение числа офисных сотрудников	Thin provisioning
Действия конкурентов	Лизинг
Усилений требований регуляторов	Производительность SSD
Сбой электропитания	Metro-cluster
Волатийность экономики	Лизинг
Непредсказуемость объемов	Thin provisioning, Дедупликая
Непредсказуемость нагрузки	AutoTiering, производительность SSD
Сложность управления DR	Metro-cluster, VMware plugin
Сложность продукта	VMware plugin
Просчет в архитектуре	Thin provisioning

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Александр Парамонов

ap@helpmegrow.ru

+7(964)794-21-12

facebook.com/aaparamonov