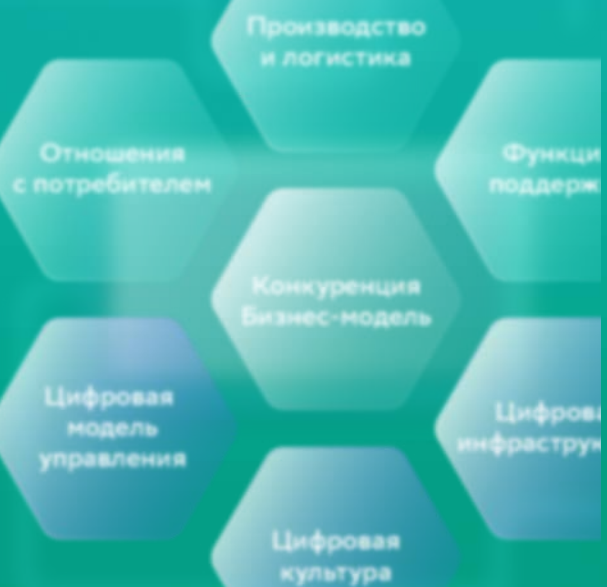




Цифровое развитие

# ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА

КУРС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ



# Урок 1.

## Стадии цифровой трансформации: как компании выходят на новый уровень

### Анатолий Попов

СБЕР

Заместитель Председателя  
правления

Руководитель блока  
«Корпоративно-инвестиционный бизнес»

С 2018 года - руководитель блока  
«Корпоративно-инвестиционный  
бизнес», помогает клиентам  
Сбера реализовывать проекты  
цифровой трансформации



“

Меня, как и любого руководителя, волнует эффективность бизнеса, за который я отвечаю. Одним из ключевых драйверов роста эффективности для нас являются цифровые технологии и инструменты. За несколько лет Сбер осуществил крупнейшую в мире цифровую трансформацию. Мы поняли: чтобы оставаться лидерами рынка, требуется прозрачность процессов и эффективность управления ресурсами. А их можно добиться с помощью цифровых технологий.

”

# Кейсы



## СБЕР

### Внедрение интеллектуальной системы управления для процессов продаж

Алгоритмы по сотням параметров определяют отклонения в процессах работы сотрудников подразделения продаж. Эти алгоритмы формируют автоматические задачи с рекомендациями по улучшению работы для каждого сотрудника или руководителя.

- + 50% времени руководителей для работы с клиентами
- + 40% производительность труда
- + 20% конверсии продаж подразделения



## Segezha Group

### Оптимизация сырьевых потоков

До трансформации все параметры леса снимали вручную. Когда на производство приходил лесовоз, человек обмерял одну машину минимум за 12 минут.

Теперь параметры снимает искусственный интеллект с помощью датчиков – и подгружает в систему учёта, и такой обмер занимает две секунды вместо двенадцати минут. Эффективность приёмки увеличивается в сотни раз!

**Подробнее:**

[Ёлочки – цифровые иголки: как Segezha Group автоматизирует лесозаготовку](#)



## НЛМК

### Внедрение электронной сертификации

Раньше вся документация формировалась в печатном виде, ее собирали и отправляли вручную – только бумаги для этой задачи закупали около двухсот тонн в год.

Сегодня НЛМК-холдинг полностью перешел на электронную сертификацию. Клиент компании на каждой единице продукции может найти QR-код, отсканировать его – и проверить все параметры качества через приложение.

**Подробнее:**

[Ушли от бумаги: как НЛМК заменил документы QR-кодами лесозаготовку](#)

# Стадии цифровой трансформации



## Задача 1.

Улучшить отдельные процессы.

### Стадия 1.

Внедрение одного или нескольких инструментов для определенной задачи.



## Задача 2.

Увеличить операционную эффективность нескольких процессов.

### Стадия 2.

Расширение цифровых решений и data-driven подхода. Создание кастомизированных цифровых решений.



## Задача 3.

Создать цифровое конкурентное преимущество.

### Стадия 3.

Создание цифровые продуктов и услуг и их вывод на рынок.



## Задача 4.

Повысить качество принятия решений.

### Стадия 4.

Внедрение аналитики и технологий, которые позволяют эффективнее и проще управлять бизнесом.



## Задача 5.

Реагировать на изменения внешних условий, повышать скорость и гибкость бизнес-процессов.

### Стадия 5.

Бизнес становится «цифровой компанией», в которой вся цепочка создания ценности объединяется в единую цифровую систему.



### Задача 6.

Создание цифровой экосистемы.

### Стадия 6.

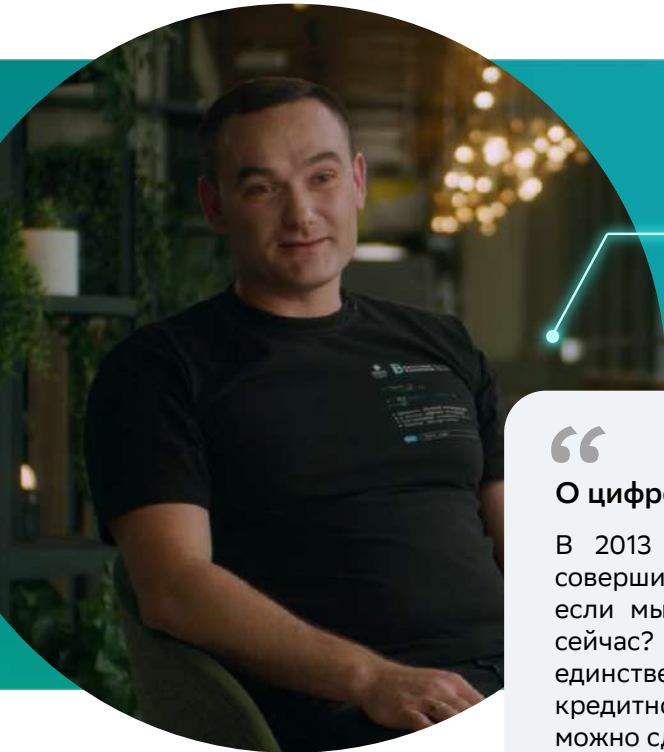
Использование данных и цифрового опыта, объединение рынков и отраслей. Предлагать клиентам не одну услугу, а максимум из возможных. **А значит, привлекать больше клиентов, лучше их удерживать – и наращивать прибыль**



## Вопросы для заметок руководителя

- На какой из стадий находится ваша компания?
- Какие ещё возможности и инструменты масштабирования, трансформации продукта, отношений с клиентом есть для вашей компании? Как они изменят ваш бизнес?
- Как цифровая трансформация приведёт вас на новый уровень?

# Комментарии экспертов



## Николай Костючко

«Домклик» от СБЕР  
Управляющий директор

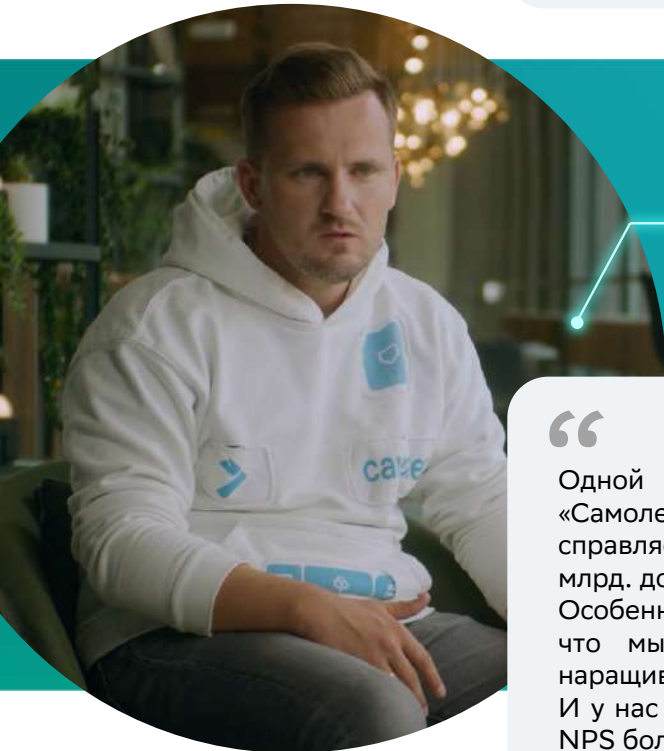
“

### О цифровой трансформации ипотечного кредитования

В 2013 году для получения ипотеки клиенту нужно было совершить как минимум шесть, а то и восемь визитов в банк. А если мы посмотрим на то, как выглядит ипотечный процесс сейчас? Сейчас клиенту достаточно совершить один единственный визит в банк – и только для подписания кредитного договора и договора купли-продажи, все остальное можно сделать онлайн.

Конечно, это не происходит за один день, это большой путь цифровой трансформации.

”



## Андрей Иваненко

«Самолёт» Москва  
Управляющий партнёр

“

Одной из ключевых задач цифровой трансформации в «Самолет» было обеспечение роста. И нам кажется, что мы справляемся с этой задачей. Выручка выросла с 2019 года с 50 млрд. до 130 млрд. в 2021 году.

Особенность нашего роста при цифровой трансформации в том, что мы растем, не теряя маржинальности, и даже ее наращиваем. Хотя обычно при росте происходит обратное.

И у нас растет удовлетворенность клиентов. В офисах продаж NPS больше 90%. При заселении NPS 60-70%, а стартовали мы с 10%.

”

# Полезные ссылки и книги

СТАТЬЯ

Цифровая трансформация — это не тренд, а условие существования

[ЧИТАТЬ СТАТЬЮ](#)

СТАТЬЯ

Цифровизация и цифровая трансформация: задачи и результаты

[ЧИТАТЬ СТАТЬЮ](#)

КЕЙС

Ёлочки — цифровые иглочки: как Segezha Group автоматизирует лесозаготовку

[ЧИТАТЬ СТАТЬЮ](#)

КЕЙС

Ушли от бумаги: как НЛМК заменил документы QR-кодами

[ЧИТАТЬ СТАТЬЮ](#)



КНИГА

Майкл Ташман, Чарльз О'Райли  
Победить с помощью инноваций



КНИГА

Клаус Шваб  
Четвертая промышленная революция