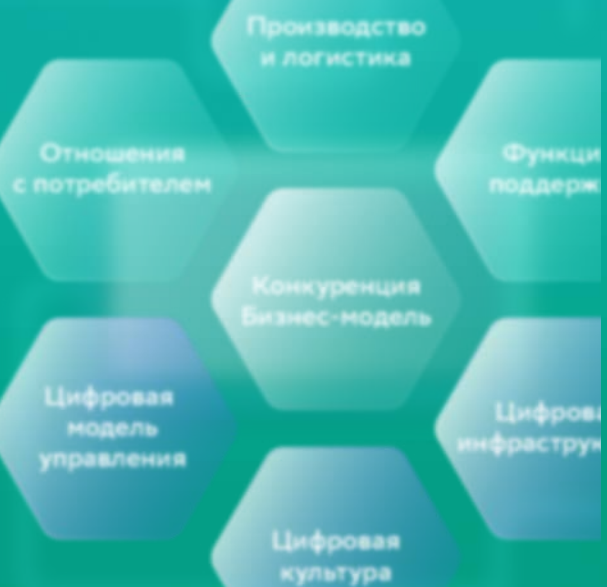




Цифровое развитие

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА

КУРС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ



Доп. урок

Как сделать бизнес-модель цифровой

Валерия Плотникова
Strategy partners
Управляющий партнёр

Более 20 лет в консалтинге.
Руководит стратегическими проектами для крупнейших игроков отраслей, включая проекты по цифровым трансформациям федерального масштаба.
Член Экспертного совета Агентства стратегических инициатив (АСИ) по продвижению новых проектов.



“

Сегодня методы цифрового бизнес-моделирования только зарождаются. Возможно, поэтому исследования показывают, что 60% компаний, прошедших цифровую трансформацию, создали новые бизнес-модели.

Но зато мы уверены в том, что бизнес, планируя разворот в сторону технологий, отвечает положительно на простой вопрос: дадут ли эти технологии прирост бизнес-показателей?

”

Четыре типа цифровых бизнес-моделей



Поставщик:

- Пользуются каналами сбыта более крупных игроков и работают с клиентами не напрямую.
- Становится цифровой компанией, когда начинает наращивать эффективность производства или поставок с помощью технологий.
- Создают свое конкурентное преимущество с помощью цифрового маркетинга, каналов продвижения и контента.
- Стремятся как можно больше узнать о предпочтениях потребителей, проводить исследования и анализировать спрос. И далее, на основе этих данных, предлагать самый актуальный
- Примеры: производитель бытовой химии, производитель телевизоров, страховая компания.

Оmnиканальность:

- Активно собирают, анализируют и используют данные и знания о потребителях.
- За счет данных могут предложить потребителям прекрасный клиентский опыт, потому что собирают и используют огромный объем данных.
- Взаимодействуют с клиентом только в рамках покупки или оказания услуги.
- Примеры: банки, ритейлеры.

Драйвер экосистемы:

- Объединяется партнерская сеть компаний, которые предоставляют своим клиентам разные продукты и услуги.
- Способствуют тому, чтобы выигрывали все участники сети.
- Получают огромный объем данных о своих клиентах, удовлетворяют максимум их потребностей.
- Пример: СБЕР.

Модульный производитель:

- Созданы для того, чтобы встраиваться в любые цепочки создания ценности.
- «Модуль» может быть полезен всем типам бизнес-моделей.
- Постоянно работают над инновациями, улучшают свой продукт. Технологии – основа существования.
- Пример – платежная система.



Вопросы для заметок руководителя

- К какому из типов бизнес-моделей можно отнести вашу компанию? Почему?
- Какое цифровое преимущество в своей бизнес модели вы можете развивать? Какое хотели бы развивать в будущем?
- Какие преимущества могла бы получить ваша компания, перейдя от одного типа бизнес-модели к другой? Для решения каких задач?

Кейс



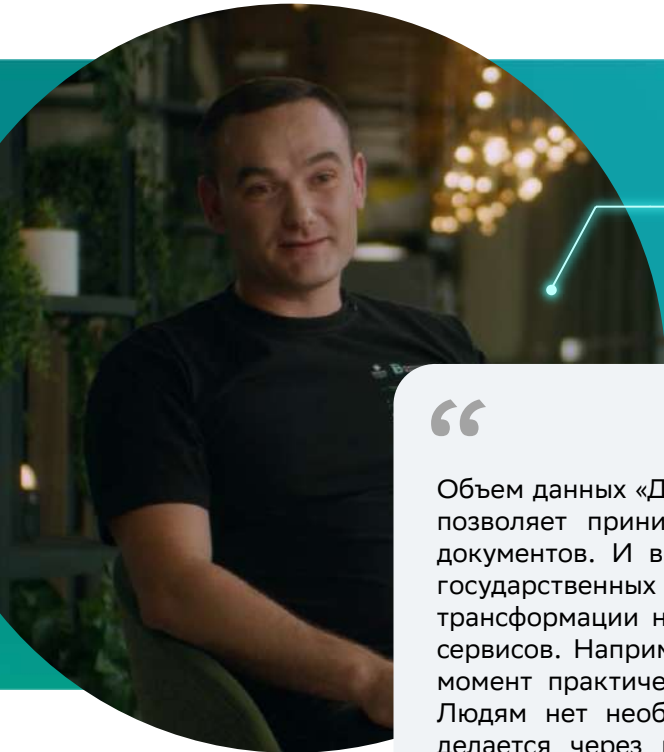
Производитель пшеницы

Дополнение физической бизнес-модели цифровой

Производитель внедрил использование промышленных квадрокоптеров с камерами и лидаром. Сначала такой прибор облетает и снимает поля с посевами. Далее по снимкам, на основе методов компьютерного зрения и машинного обучения определяются физические параметры культуры, наличие болезней, степень зрелости и проч.

- ✓ Снижение издержек на 15–20%
- ✓ Повышение урожайности
- ✓ Снижение потерь
- ✓ Рост производительности
- ✓ Рост скорости выхода продукции

Из личного опыта



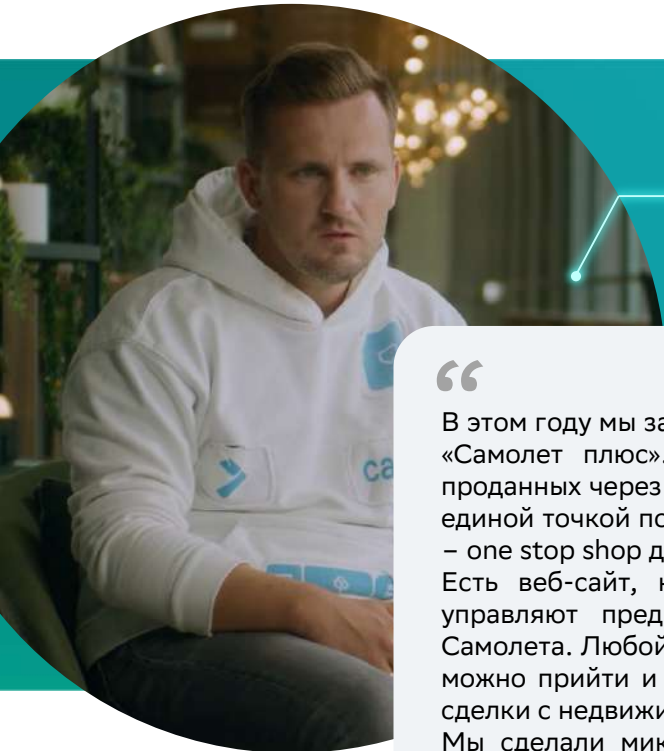
Николай Костючко

«Домклик» от СБЕР
Управляющий директор

“

Объем данных «Домклик» по клиентам уже такой большой и точный, что позволяет принимать решение по ипотеке уже без предоставления документов. И в том числе помогают активные действия со стороны государственных структур: их готовность участвовать в цифровой трансформации не только ипотечного кредитования, но и вообще всех сервисов. Например, по регистрации сделки в Росреестре. На текущий момент практически все сделки регистрируются в электронном виде. Людям нет необходимости приходить в Росреестр или в МФЦ, все делается через в цифровом виде с полной гарантией безопасности персональных данных.

”



Андрей Иваненко

«Самолёт» Москва
Управляющий партнёр

“

В этом году мы запустили цифровое агентство по продаже недвижимости «Самолет плюс». Порядка 40 млрд. рублей выручка всех квартир, проданных через эту платформу. Основная задача «Самолет плюс» – стать единой точкой по работе с недвижимостью. Мы хотим быть одним окном – one stop shop для всех операций с недвижимостью.

Есть веб-сайт, на нем есть все услуги. Есть 130 офисов, которые управляют предприниматели. Есть набор услуг и набор сервисов Самолета. Любой человек может прийти в офис Самолет плюс, в которой можно прийти и купить квартиру, продать квартиру – осуществить все сделки с недвижимостью.

Мы сделали микс физического и цифрового опыта, который человек может получить, вне зависимости от того, куда он пришел – на сайт или в офис компании.

”

Полезные ссылки и книги

СТАТЬЯ

Сфокусироваться на главном: как «Дочки-Сыночки» с помощью цифровизации меняли бизнес-модель

[ЧИТАТЬ СТАТЬЮ](#)



КНИГА

Питер Вайл, Стефани Ворнер
Цифровая трансформация бизнеса

В книге подробно описаны четыре типа бизнес-моделей, о которых Валерия Плотникова кратко рассказывает в уроке, и описаны стратегии формирования цифрового конкурентного преимущества в каждом из типов



КНИГА

Владимир Кулагин, Юрген Мефферт, Александр Сухаревский
Digital@Scale: Настольная книга по цифровизации бизнеса