

10 июня 2019

Определите нишу, которую займете в новом цифровом мире

Стремительно меняющиеся экономические условия и высококонкурентная среда подталкивают компании к постоянным преобразованиям и цифровой трансформации подходов ведения бизнеса. Председатель совета директоров ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семёнов пообщался с изданием Snews о том, как выбирать эффективные ИТ-инструменты и формировать тот ИТ-ландшафт, который поможет создавать и удерживать лидерские позиции на рынке.

SNews: Какой совет вы бы дали компаниям, которые хотят запустить цифровую трансформацию бизнеса?

Александр Семёнов: Любую трансформацию нужно начинать с ответа на вопрос «а какие цели у бизнеса?». Многие компании заявляют свое попадание в «новый цифровой мир» как самоцель. Это неверный подход, так как соревноваться с digital-игроками в технологическом плане бессмысленно – это совершенно другая ДНК. Необходимо понять, какую нишу сможет занять компания и определить конкурентные преимущества, которые будут развиваться при помощи ИТ. Только после этого стоит переходить к выбору инструментов для цифровизации бизнеса.



При этом бизнесу нужно быть готовым к серии экспериментов, которые требуют дополнительных вложений и привлечения сторонних специалистов. Так, например, ритейлеры, предприятия нефтегазовой отрасли, телеком-операторы, банки – компании, обладающие большими финансовыми возможностями, уже запускают проекты по созданию инновационных инкубаторов. В них разрабатываются новые технологии, которые затем должны быть встроены в традиционные бизнес-процессы. И здесь не обойтись без сильной воли руководства и желания идти на риск – ведь вся устоявшаяся система будет бороться с внедрением этих новшеств.

CNews: Какую роль вы отводите компании «КОРУС Консалтинг» в общем процессе цифровой трансформации подходов ведения бизнеса?

Александр Семёнов: Мы в какой-то степени сами находимся в той же ситуации, что и наши заказчики. Технологии постоянно совершенствуются, и наша стратегия – внимательно следить за тем, что происходит в каждой отрасли, понимать тренды, принимать активное участие в знаковых российских и международных проектах. Мы инвестируем в проекты и в команды, которые разрабатывают сервисы, создающие для бизнеса дополнительную ценность. Именно так зарождается наше будущее.

С другой стороны, когда мы реализуем инновационный проект в отрасли или, что еще важнее, на стыке индустрий, мы в итоге создаем решения, которые дают нашим клиентам совершенно новые конкурентные преимущества. Такие кейсы и становятся основой нашего видения будущего, позволяя нам вместе с нашим заказчиком думать над тем, как будет трансформироваться непосредственно его компания. Другими словами, мы совместно с клиентами

работаем над стратегией изменений и формируем тот ИТ-ландшафт, который поможет создавать и удерживать лидерские позиции уже в новой реальности.

Важно также, что мы создаем для наших заказчиков целую экосистему решений – ERP, CRM, e-commerce, сервисы прогнозирования, управление логистикой, и все это работает вместе, в синергии. Сейчас очень важно оцифровать все процессы: от производства продукта до его реализации по различным каналам. А глубокая аналитика данных, которые извлекаются в процессе жизненного цикла продукта, позволит бизнесу найти новые конкурентные преимущества.

Например, сейчас мы реализуем проект по созданию сервиса прогнозирования в одной из крупнейших федеральных сетей. Решение создано на open source-технологиях и использует компоненты Microsoft Azure. Сервис задействует как внутренние данные ритейлера, так и внешние, например, прогноз погоды, календарь праздников. Полученные наборы данных из более чем 600 факторов передаются в модель, которая формирует прогноз спроса по 15 тыс. товарных позиций на несколько месяцев вперед с детализацией по дню, магазину, конкретному товару и типу промо-акции.

CNews: Расскажите, пожалуйста, о знаковом кейсе с точки зрения инновационности использованного подхода.

Александр Семёнов: У нас много инновационных проектов и сервисов. Например, в сети магазинов детских товаров «Кораблик» отличные результаты показал наш [пилотный проект](#) по использованию сервиса [KORUS | Forecast](#). Решение развернуто в Microsoft Azure и использует все встроенные

в облачную платформу технологии машинного обучения и искусственного интеллекта. В «Кораблике» посчитали, что после подключения к сервису категории «Молочная продукция» абсолютная маржа по ней увеличилась на 4%, выручка выросла на 3%, а уровень списания товаров уменьшился на 8%.

Также в текущем году мы [завершили](#) прорывной проект в компании «САФ-НЕВА» – подразделении группы Lesaffre, мировом лидере по производству дрожжей и продуктов ферментации. Созданное нами решение с использованием технологий Microsoft автоматизирует одновременно процессы маркетинга, B2B и B2C-продаж. В новой системе фиксируется информация о покупателях, данные мониторинга рынка хлебопечения, рассчитываются объемы производства у клиентов, формируются показатели для контроля работы менеджеров, технологов и мерчендайзеров.

CNews: Каким компаниям нужна цифровая трансформация?

Александр Семёнов: Цифровую трансформацию в том или ином виде придется проходить всем компаниям, которые хотят продолжить работать на рынке, более того – этот процесс будет бесконечным, так как связан с жизненными циклами технологий и моделями потребительского поведения, которые меняются все быстрее. Поэтому важно иметь сформированную стратегию цифровой трансформации, регулярно ее пересматривать и координировать с ситуацией на рынке.

Источник: Cnews