

Оценка цифровой зрелости компаний

Золотовицкий Аркадий

к.т.н., доцент Самарского национально исследовательского университета имени академика С.П. Королева
Директор по развитию, Ай-Сис Лабс (i-Sys)

Предпосылки трансформации



Предпосылки трансформации



A

- Возможность работы в реальном времени
- Интеграция систем

B

- Анализ больших данных (известные гипотезы)
- Машинное обучение и искусственный интеллект (новые контексты)

C

- Системы поддержки принятия решений (визуализация)
- Автоматизированное принятие решений

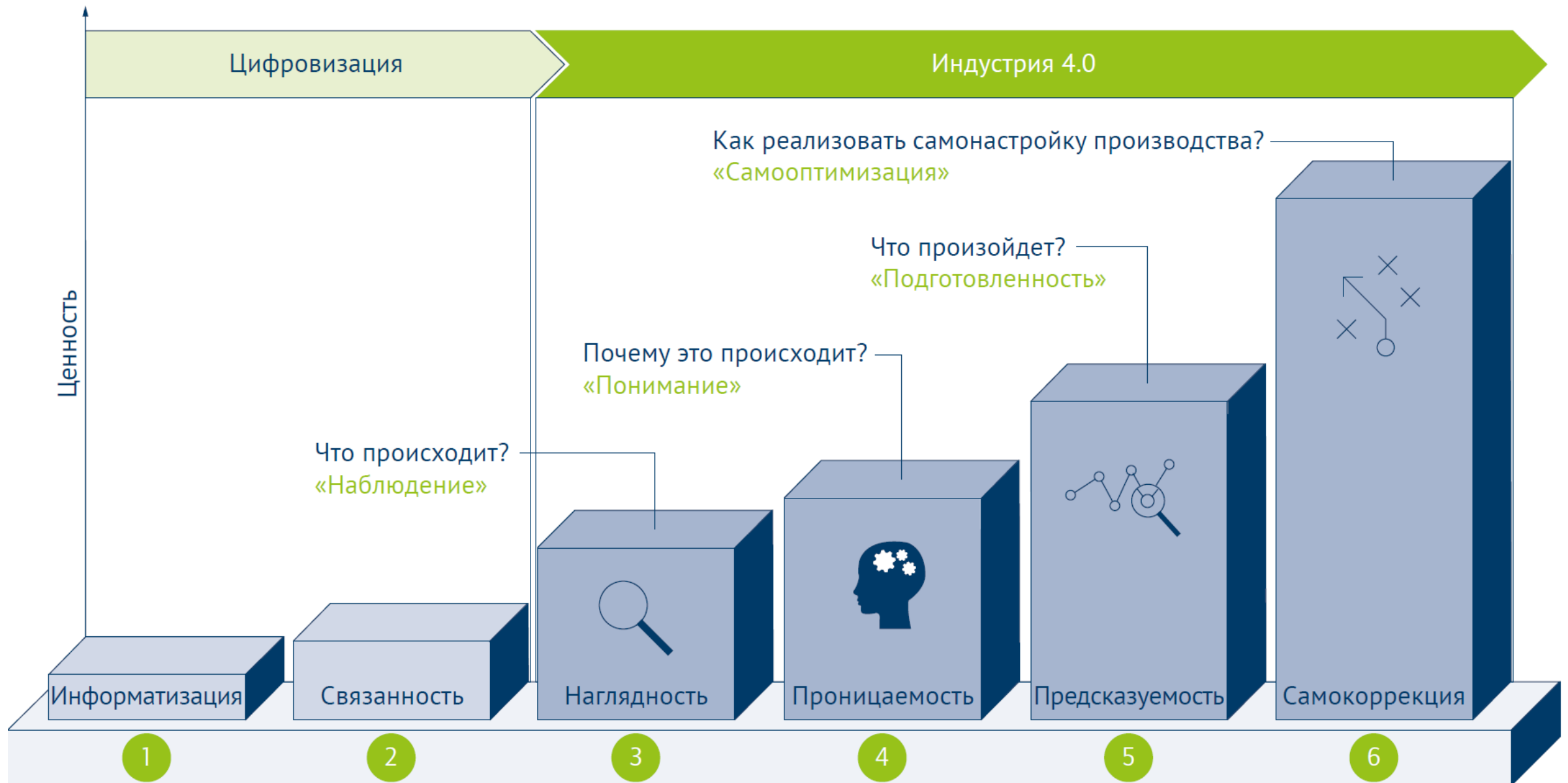
D

- Интеграция вертикальных и горизонтальных процессов и систем
- Киберфизические системы

Цель цифровой трансформации

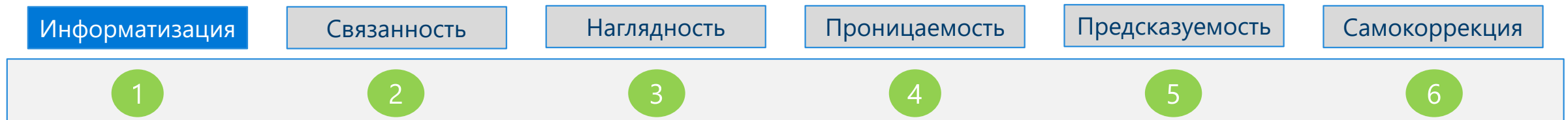
Цель трансформации – создать постоянно развивающуюся, гибкую компанию, готовую непрерывно адаптироваться к меняющимся условиям, за счет информационных технологий, новых подходов к организационной структуре и культуре компании, а также процессов принятия решений с применением данных высокого качества, доступных в более короткие сроки

Шаги перехода к Индустрии 4.0



Шаги перехода к Индустрии 4.0: информатизация

- Внедрение разрозненных информационных систем по всей компании
- Повышения эффективности на различных участках деятельности компании за счет автоматизации
- Для производств: использование ЧПУ на оборудовании



Шаги перехода к Индустрии 4.0:

СВЯЗАННОСТЬ

- Интеграция информационных систем
- Объединение участников процесса и оборудование в единую сеть (Интернет вещей)
- Обеспечение удаленного обслуживания
- Сквозная передача данных на всех этапах производства продукции\оказания услуги

Информатизация

Связанность

Наглядность

Проницаемость

Предсказуемость

Самокоррекция

1

2

3

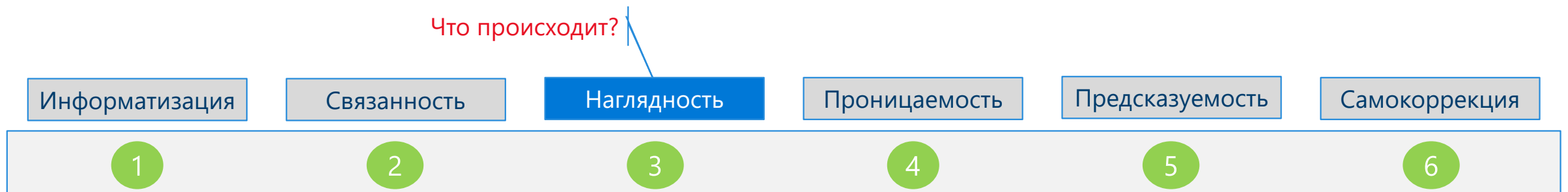
4

5

6

Шаги перехода к Индустрии 4.0: наглядность

- Сбор данных в режиме реального времени в компании и за ее пределами
- Построение цифровой модели компании (текущая ситуация)
- Создание цифровых панелей мониторинга (dashboards)



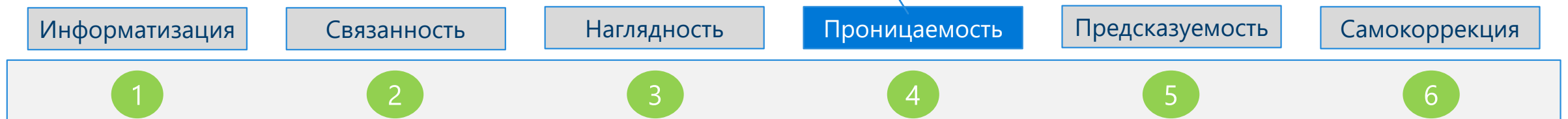
Шаги перехода к Индустрии 4.0: проницаемость

- Анализ данных с применением подходов BigData
- Выявление взаимозависимостей между показателями цифровой модели

Пример:

1. анализ работы станков для обеспечения оптимального подхода к техническому обслуживанию
2. Анализ оттока клиентов у операторов мобильной связи

Почему это происходит?

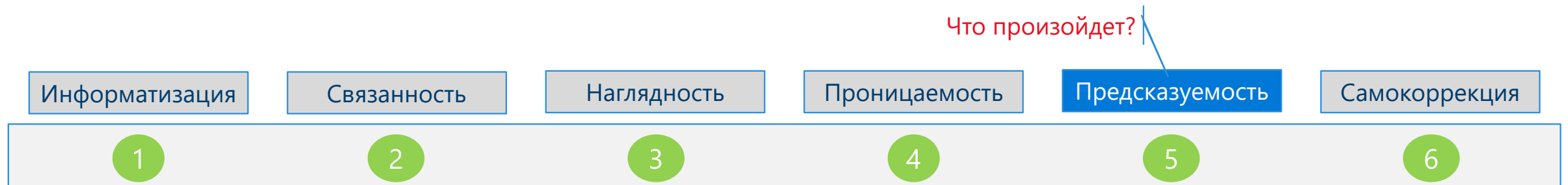


Шаги перехода к Индустрии 4.0: предсказуемость

- Моделирование возможных сценариев
- Прогнозирование будущей цифровой модели

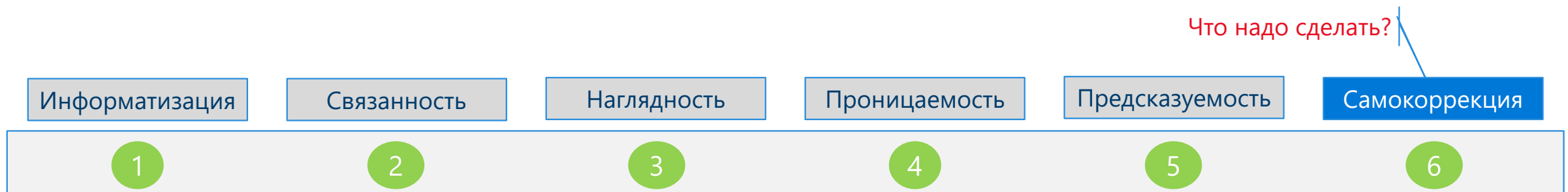
Примеры:

1. Прогнозирование выхода из строя оборудования
2. Прогнозирование отклонения от плана
3. Прогнозирование спроса на товары при изменении цен

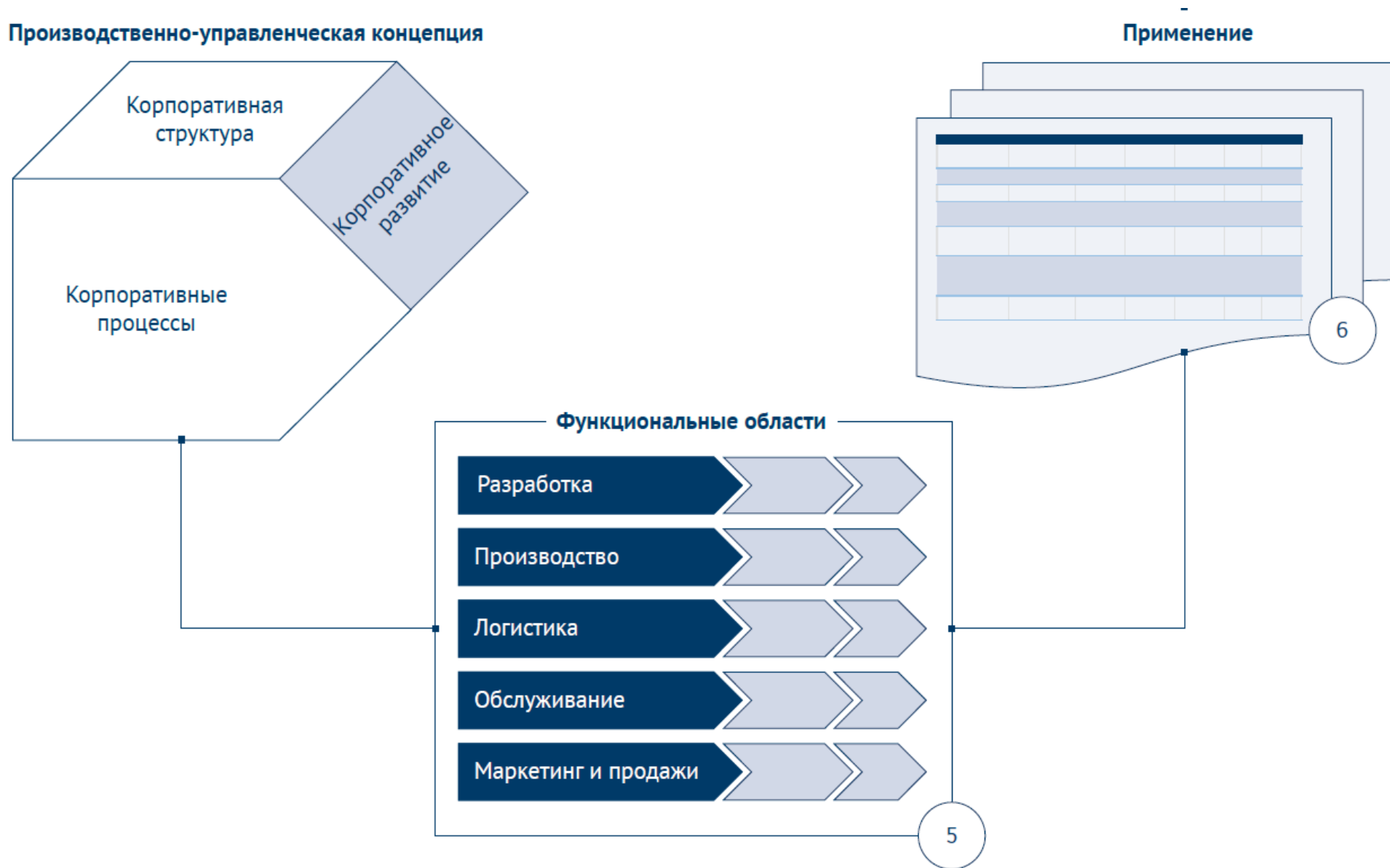


Шаги перехода к Индустрии 4.0: самокоррекция

- Перекладывание принятия определенных решений на ИТ-системы
- Использование данных цифровой модели для принятия оптимальных решений в короткий срок и в автоматическом режиме реализовать соответствующие меры

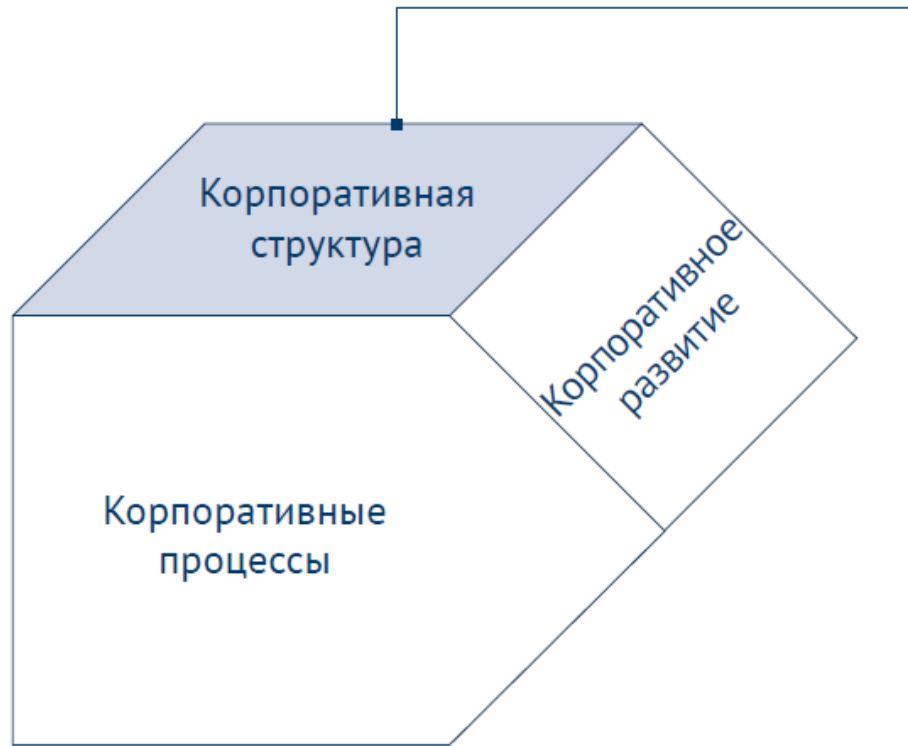


Модель оценки зрелости



Модель оценки зрелости:

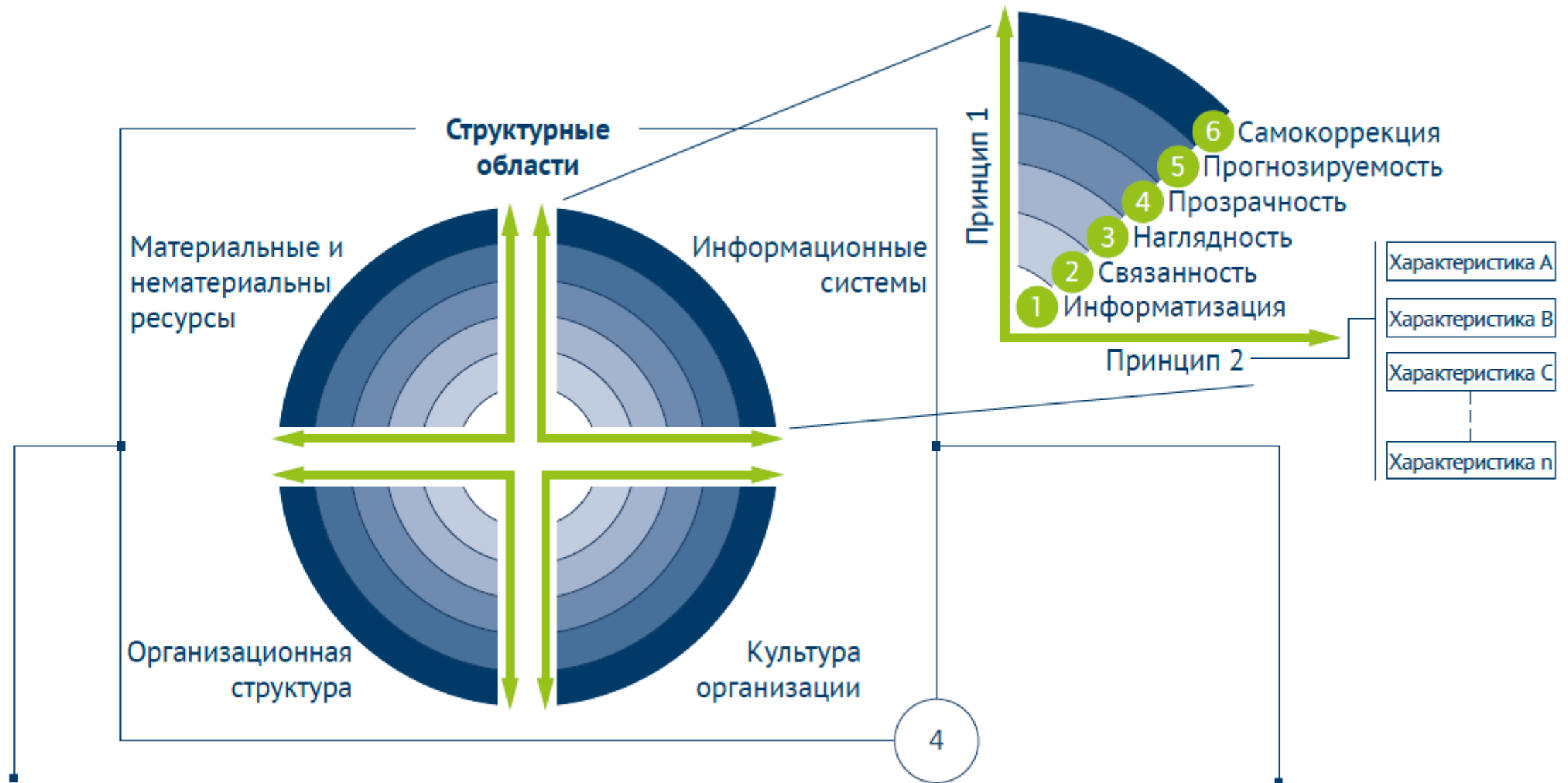
корпоративная структура



● Оценка структурной области

Этапы зрелости

Модель оценки зрелости: корпоративная структура



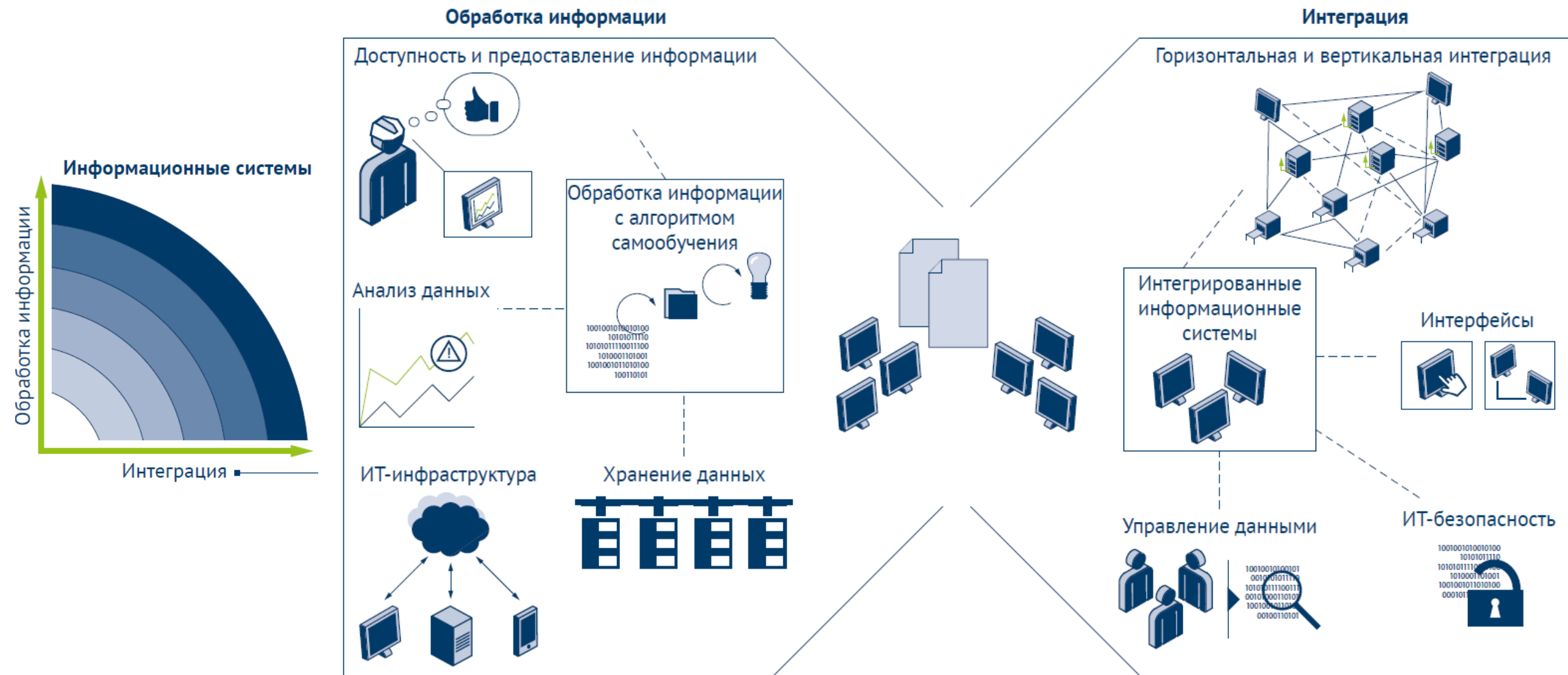
Модель оценки зрелости:

корпоративная структура: материальные и нематериальные ресурсы



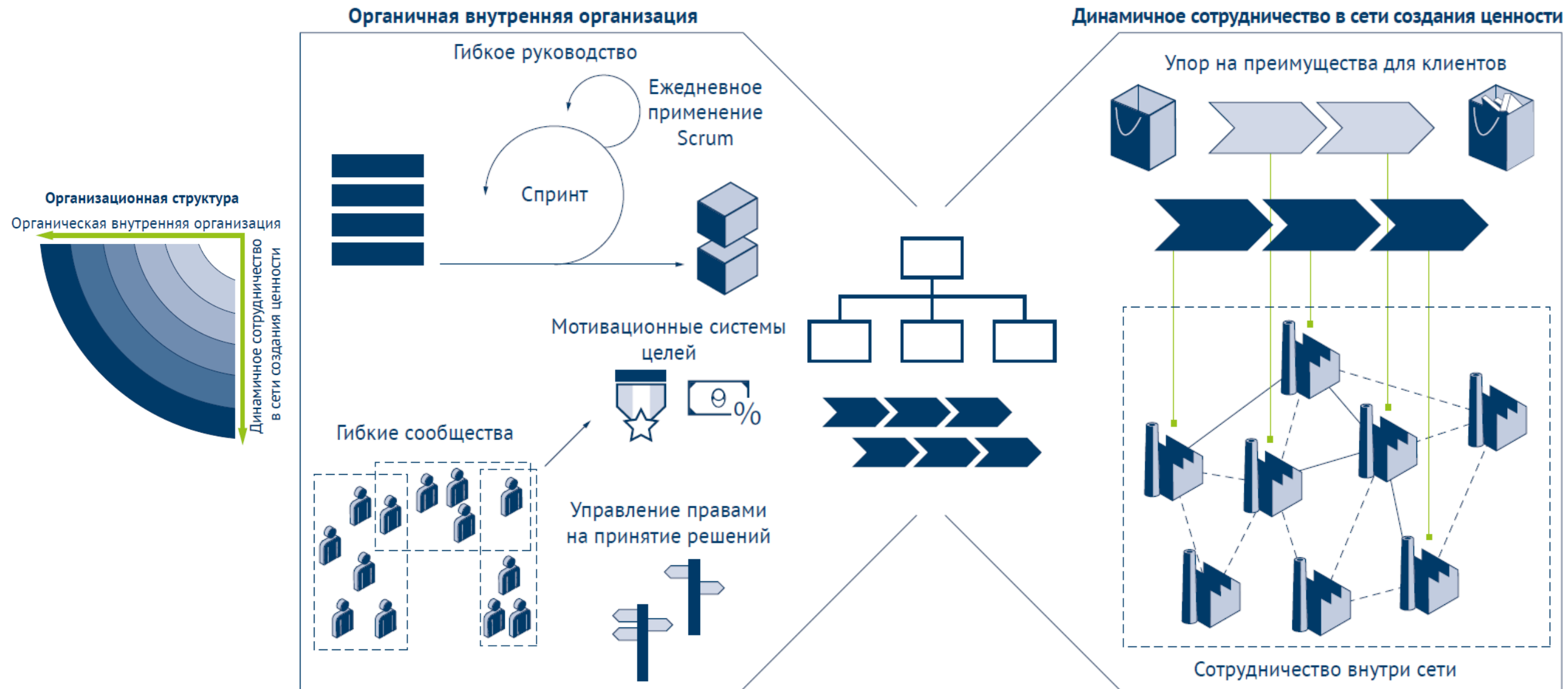
Модель оценки зрелости:

корпоративная структура: информационные системы



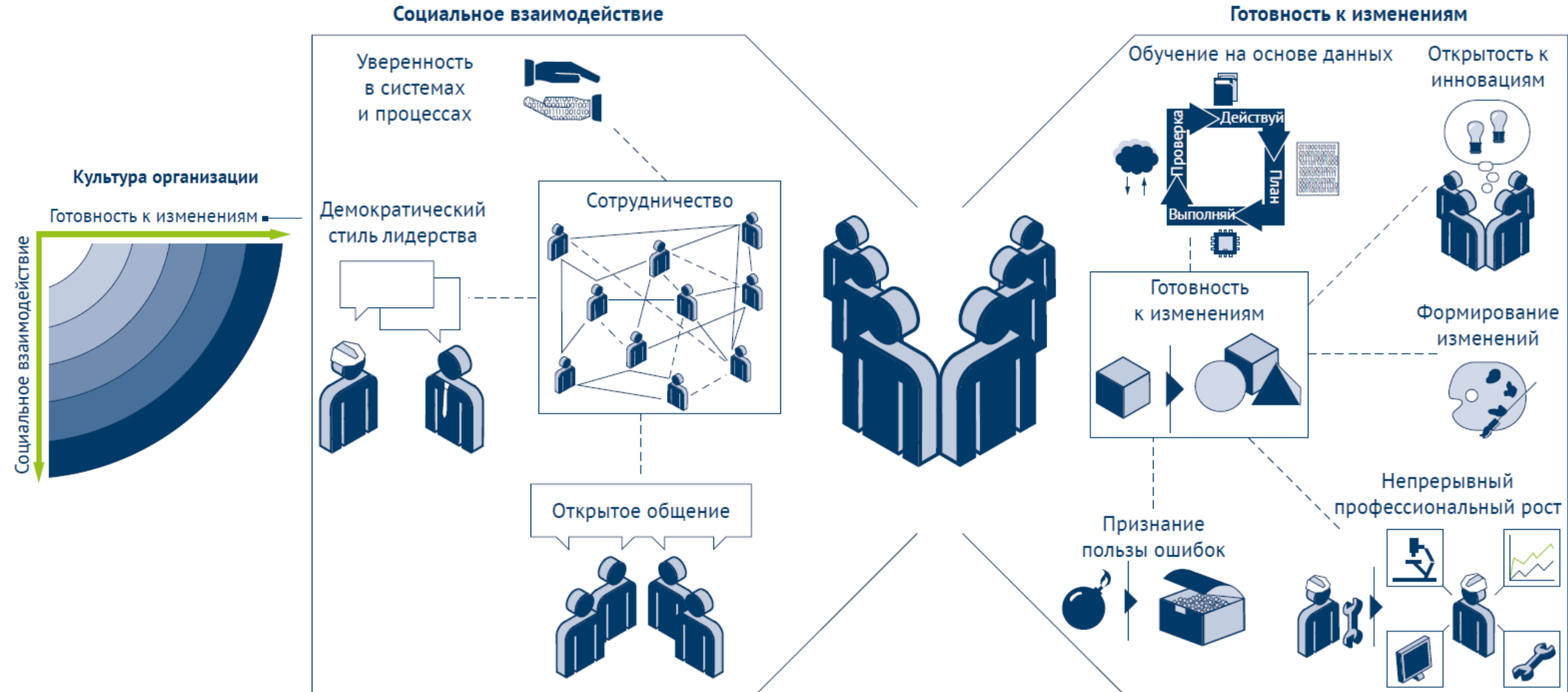
Модель оценки зрелости:

корпоративная структура: организационная структура



Модель оценки зрелости:

корпоративная структура: корпоративная культура



Оценка зрелости корпоративных процессов: маркетинг и продажи

Материальные и нематериальные ресурсы

- Персонализация продуктов и услуг под клиента
- Создание продуктов на основе предпочтений и потребностей клиентов
- Сбор отзывов о продуктах в Интернете и корректировка свойств продуктов
- Предложение продукции клиентам с учетом материально-технических возможностей производства *(не предлагать невозможное)*

Информационные системы

- Анализ данных клиентов для прогнозирования спроса и производственной потребности
- Переход на цифровой маркетинг, интегрированный с CRM
- Автоматизированный анализ данных о клиенте, рынке и конкурентах позволяет обеспечить гибкое ценообразование
- Обмен информацией с клиентами и интеграция с ИС клиентов и поставщиков

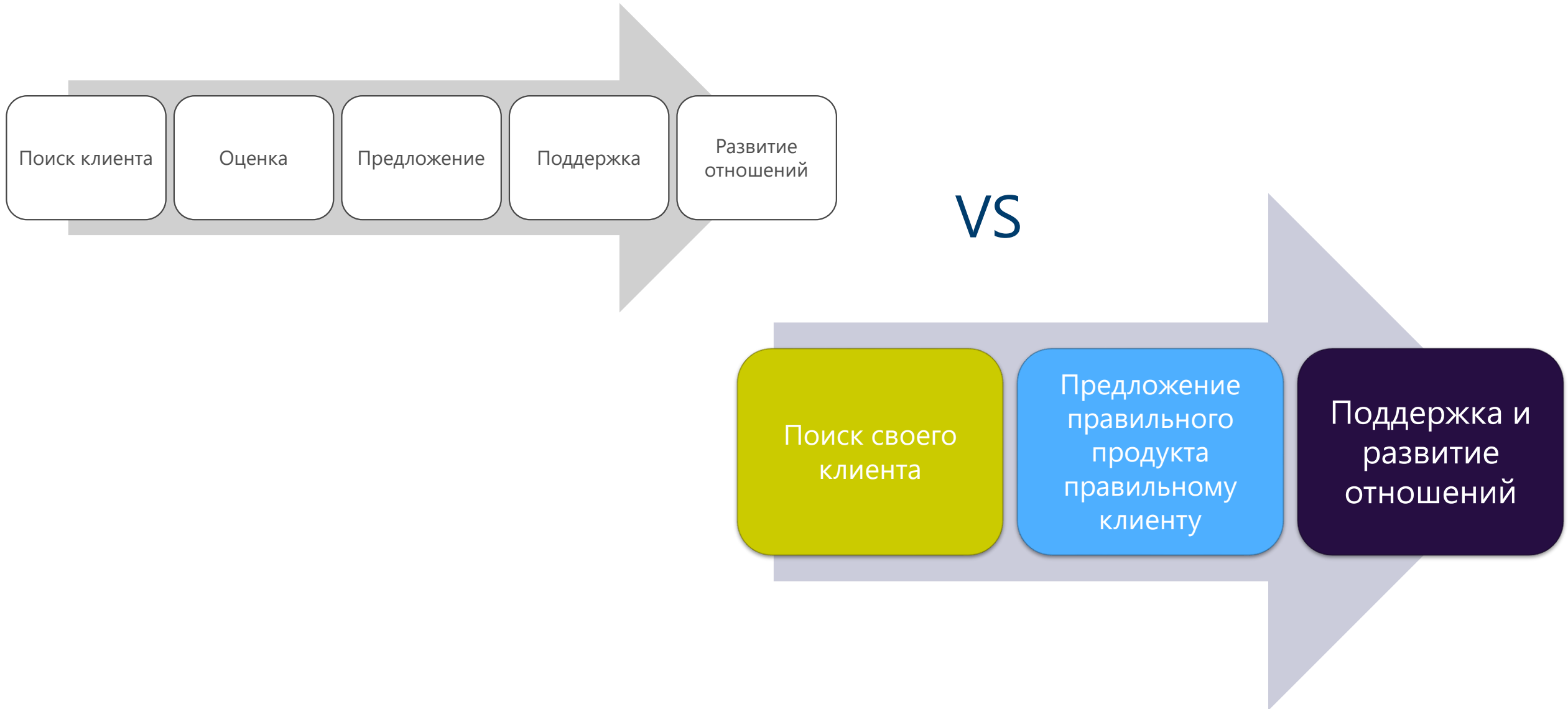
Организационная структура

- Ориентация на удобные клиенту каналы взаимодействия и встраивание в процессы клиента за счет интеграции платформы
- Обеспечение новых способов взаимодействия с клиентами за счет платформ совместной работы

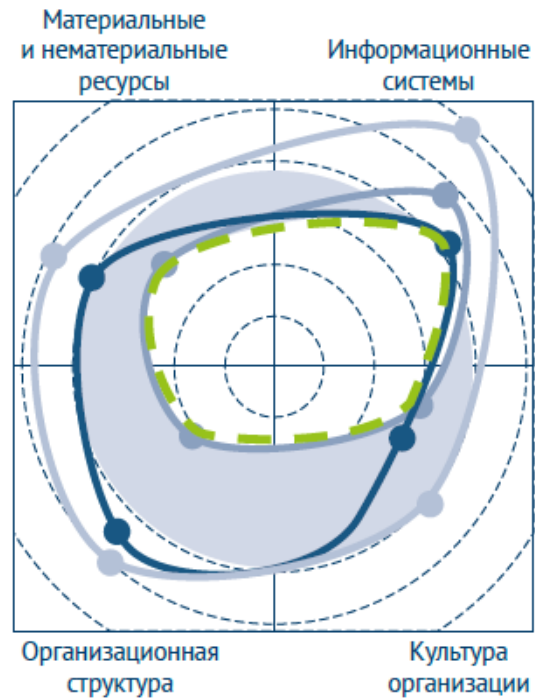
Корпоративная культура

- Изменение навыков и роли продавцов\торговых агентов, освоение инновационных инструментов маркетинга
- Получение обратной связи от клиентов и обмен знаниями с командами разработки и производства
- Потребность в компетенциях продаж и маркетинга

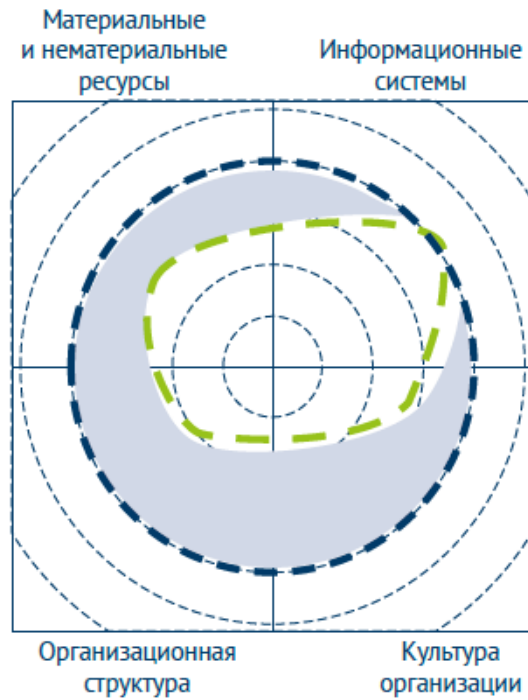
Оценка зрелости корпоративных процессов: маркетинг и продажи: переход к цифровой модели продаж



Шаги перехода к Индустрии 4.0



Этап 1 – определение текущего этапа зрелости



Этап 2 – определение характеристик, которые необходимо развивать



Этап 3 – показатели

1. Оценка текущего состояния зрелости цифровизации компании
2. Определение целевого этапа развития на основе корпоративной стратегии
3. Определение действий и формирование плана внедрения изменений

Спасибо за внимание

Контакты

Аркадий Золотовицкий

www.i-sys.ru

a.zolotovitskiy@i-sys.ru

+7 9276544449