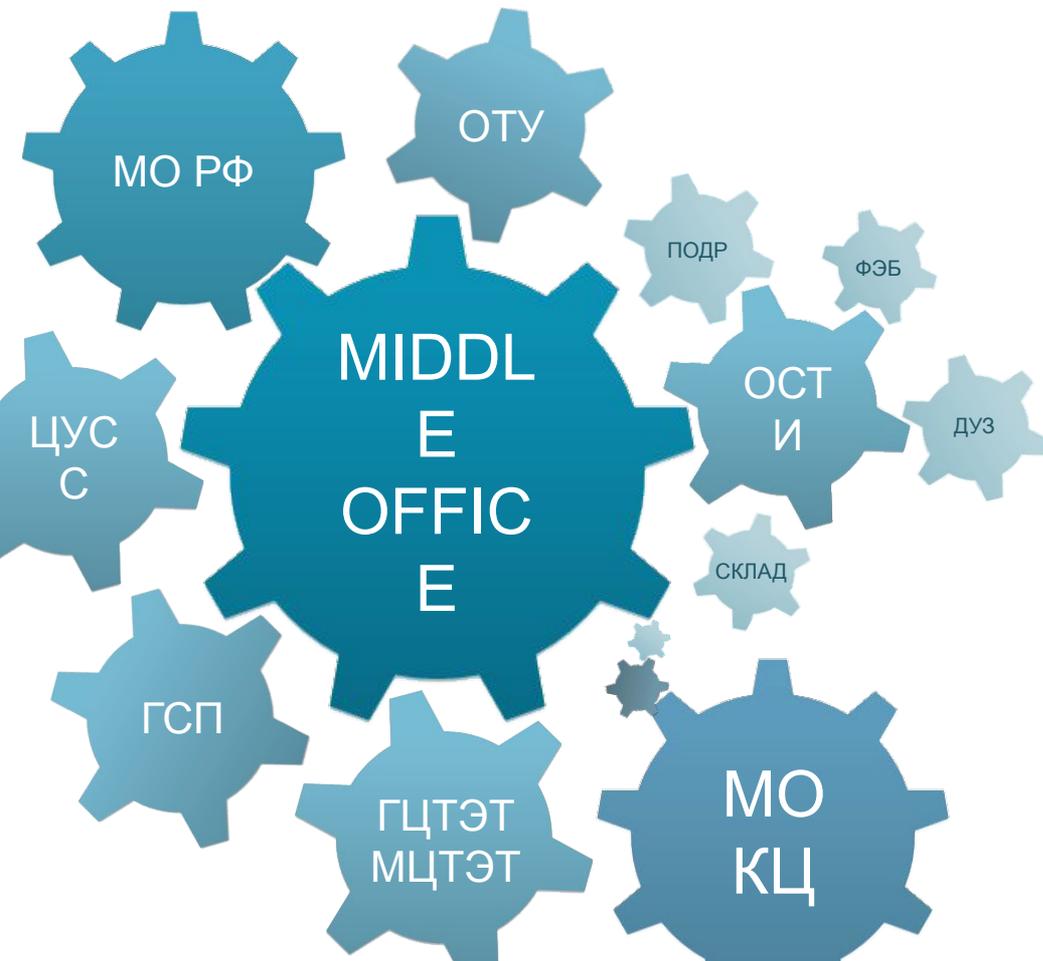


Центральная позиция МО в сегменте B2B



Цель

Максимально увеличить скорость прохождения заявок до запуска услуги!

Производственные функции

Разработка ТР

Управление проектами в ТБ

Задачи

Оптимизация взаимодействия «1x1»

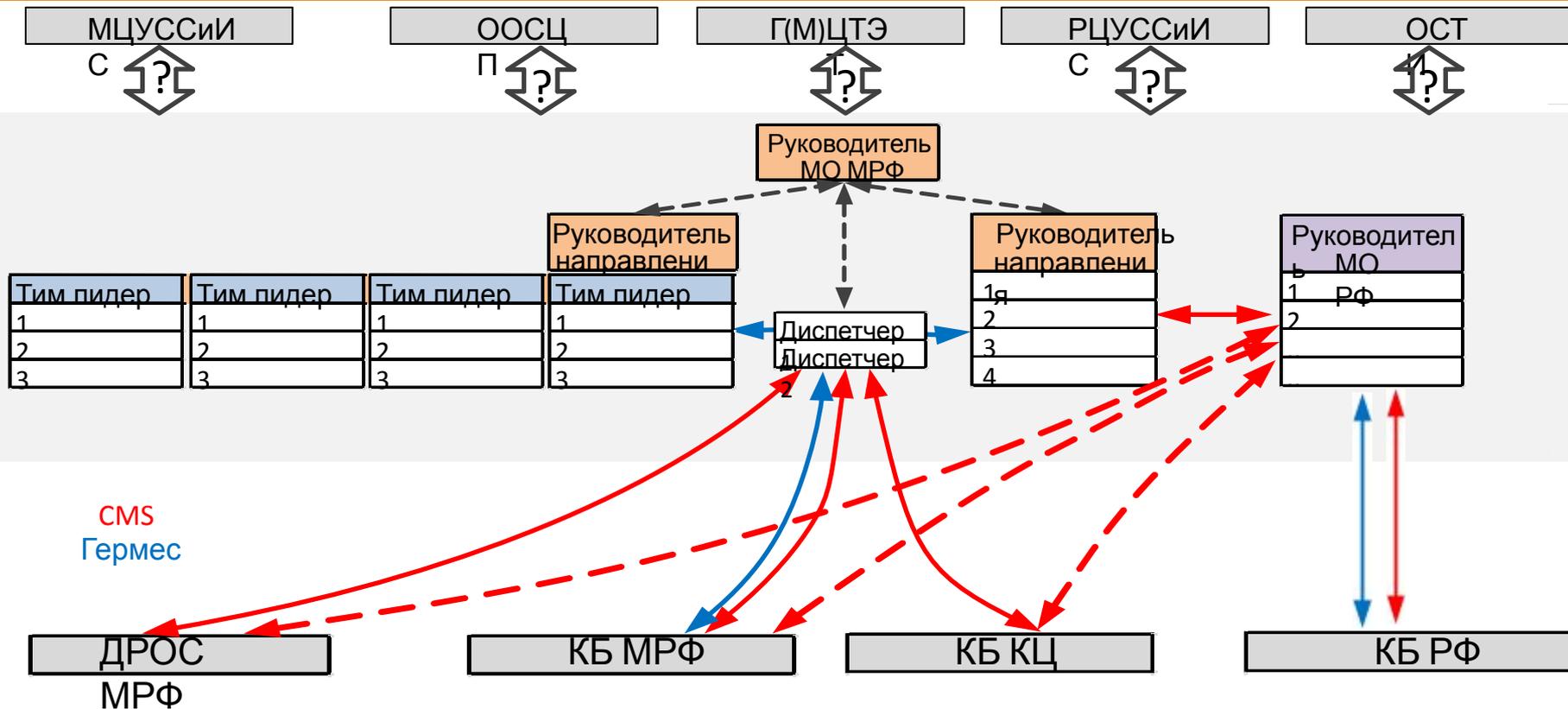
МО – драйвер развития инструментов (ИТ-систем)

Диагностика, анализ и трансформация

Роль в компании

Инициатива и лидерство в проведении изменений!

Структура Middle Office



* МО – окно в ТБ для КБ

* Командное построение МО МРФ

* Спрямление маршрутов в РФ

* Взаимодействие с ТБ в измеряемой системе

Типы задач МО и конвертация (данные 3 кв)



Детальная проработка используется значительно чаще чем бюджетная (в МРФ объем БО в 10 раз меньше чем ДО).

Конвертация ДО в стройку очень мала (по МРФ ККРУ 5,2%)

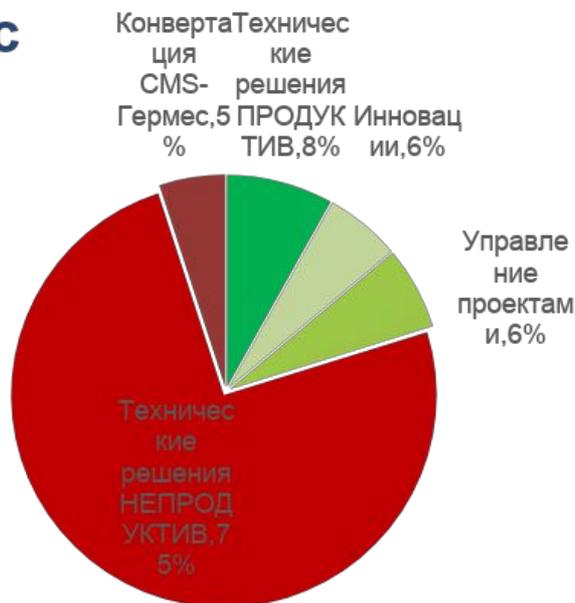


Неэффективное использование ресурса МО.

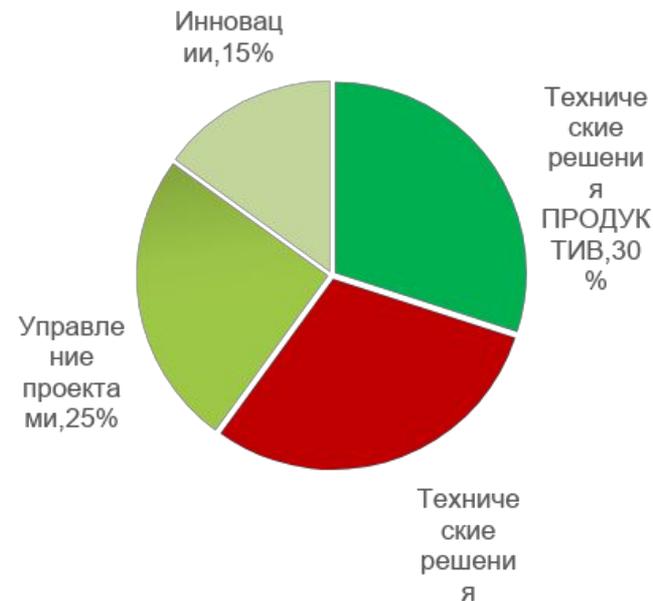
Качество БО (предТЭО) в СУС «Герме» недооценено.

Эффективность ресурса Middle Office

Сейчас



Цель

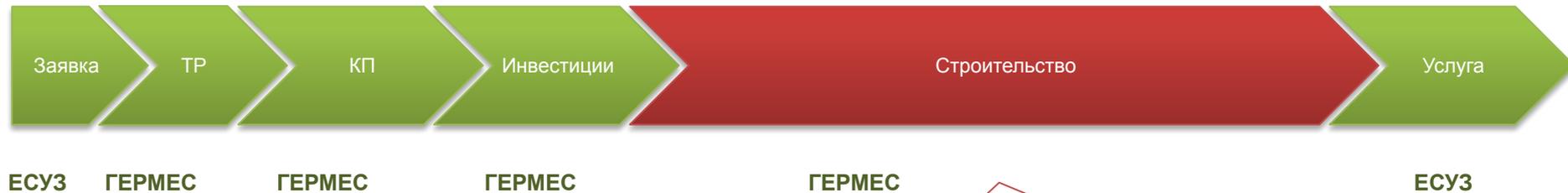


* Сейчас непродуктивные действия МО – 80% ресурса

* «Лесенка» (БО- ДО -стройка), конвертация ДО-строка 50%

- Увеличения объема эффективных задач

Инструменты для контроля движения заявок

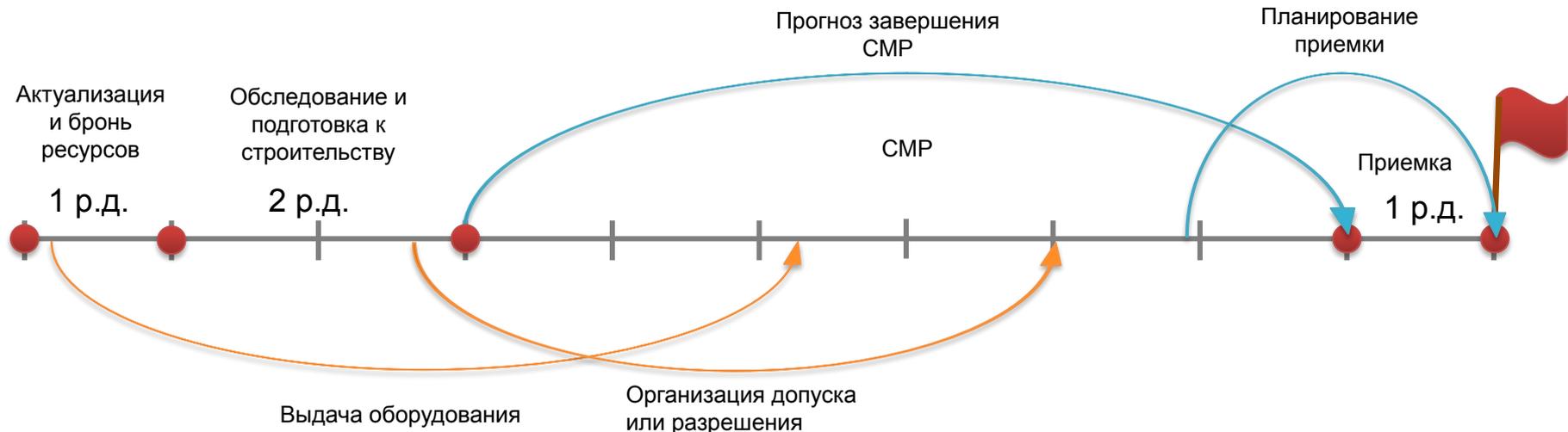


- Отсутствие в СУС «Гермес» детализации этапов строительства в разрезе ответственности участвующих подразделений и, соответственно, отсутствие инструмента для контроля и управления проектами
- Отсутствие единого информационного поля с ключевыми участниками процесса

Новый подход в управлении проектами

Цель – максимальное сокращения срока (16/45->10/30)

1. Определение ключевых этапов и контроль выполнения SLA
2. Смещение момента определения всех рисков и проблем на старт проекта
3. Планирование и прогнозирование ключевых этапов и задач
4. Выявление «болевых точек» для принятия управленческих решений



Ключевые критерии выполнения сроков стройки

Своевременное финансирование
строящихся объектов



Актуальный горячий склад

Профессиональные подрядные организации



Финансирование



Если средства **не** выделены

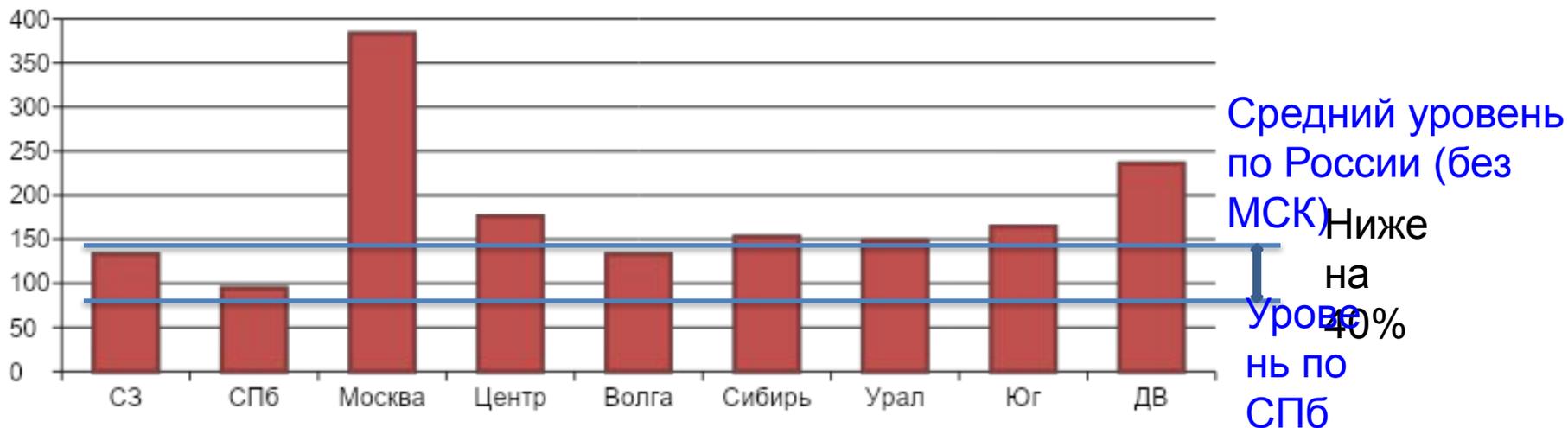
Мы не можем заключить ДС и, соответственно, влиять на подрядчика

Нет возможности перенести оборудование с ГС на КИП

При значительной стройке не можем заплатить аванс

Качество подрядчиков / уровень цен

Стоимость 1 км ВОЛС в канализации, тыс. руб



К чему привело такое падение?

- Пришли «пионеры» на деле неготовые к требованиям по качеству и срокам работ
- «старожилы» решившие идти до конца не рассчитали свои силы и не могут оперативно привлечь дополнительные бригады, требующие оплаты по факту

B2B в 2016 - 2017



#три%2017

#CAPEX_1_ярд

#TX_30%_vs_LX_70%

#ШПДдоходы_LX_в2раза

#четыре%воблаках



Ростелеком

#бешенаяинвестиция
#мигрируй_или_проиграешь
#5g_мытебядогоним
#большевозможностей



Ростелеком

#ТРза2дня_и_за2рубля
#IT_zoo
#ГермесиЗевс
#прекраснаяАфродита



Ростелеком

#ота_атата

#not_терапия_go_реанимация

#экспансия_новой_телефонии

#ждемFNP

#дапребудетсвами_vIMS



Ростелеком

#облака_белогривые_лошадки
#с_кучером_круче



#ниединогоразрыва



#мытольколучше
#ростелекомэтомы
#изискрывозгоритсяпламя

