

Будущее российского автобизнеса. Развитие информационных технологий

Владимир Пичугин

23 августа 2006 г.



% автоматизации по отделам в крупных и средних дилерских центрах России

99% Бухгалтерия

30% Салон

35% Сервисный центр

40% склад запчастей

10% Управление отношениями с клиентами

- В России авторынок еще несколько лет 5-8 будет расти. Пока будут стоять очереди за машинами, многие руководители не будут вкладывать средства в серьезную автоматизацию.
- Это шанс для передовых компаний выйти в лидеры
- Чтобы узнать что будет с российским авторынком завтра – известно. Надо посмотреть на Запад. Там рынок проходил те же этапы.
- Сегодня на западном авторынке идет борьба за клиента. Удовлетворить сегодняшние потребности клиента, показать клиенту новые возможности можно только с использованием передовых информационных технологий, ориентированных на клиента

Сосредоточьтесь на ваших клиентах – лозунг завтрашнего дня
Выйдет с лидеры тот, кто уже сегодня претворяет в жизнь этот лозунг

Бухгалтерия

Состоянии отличное

% автоматизации близок
к 100%

1С 90%

Салон, Склад, Сервис

Состояние среднее

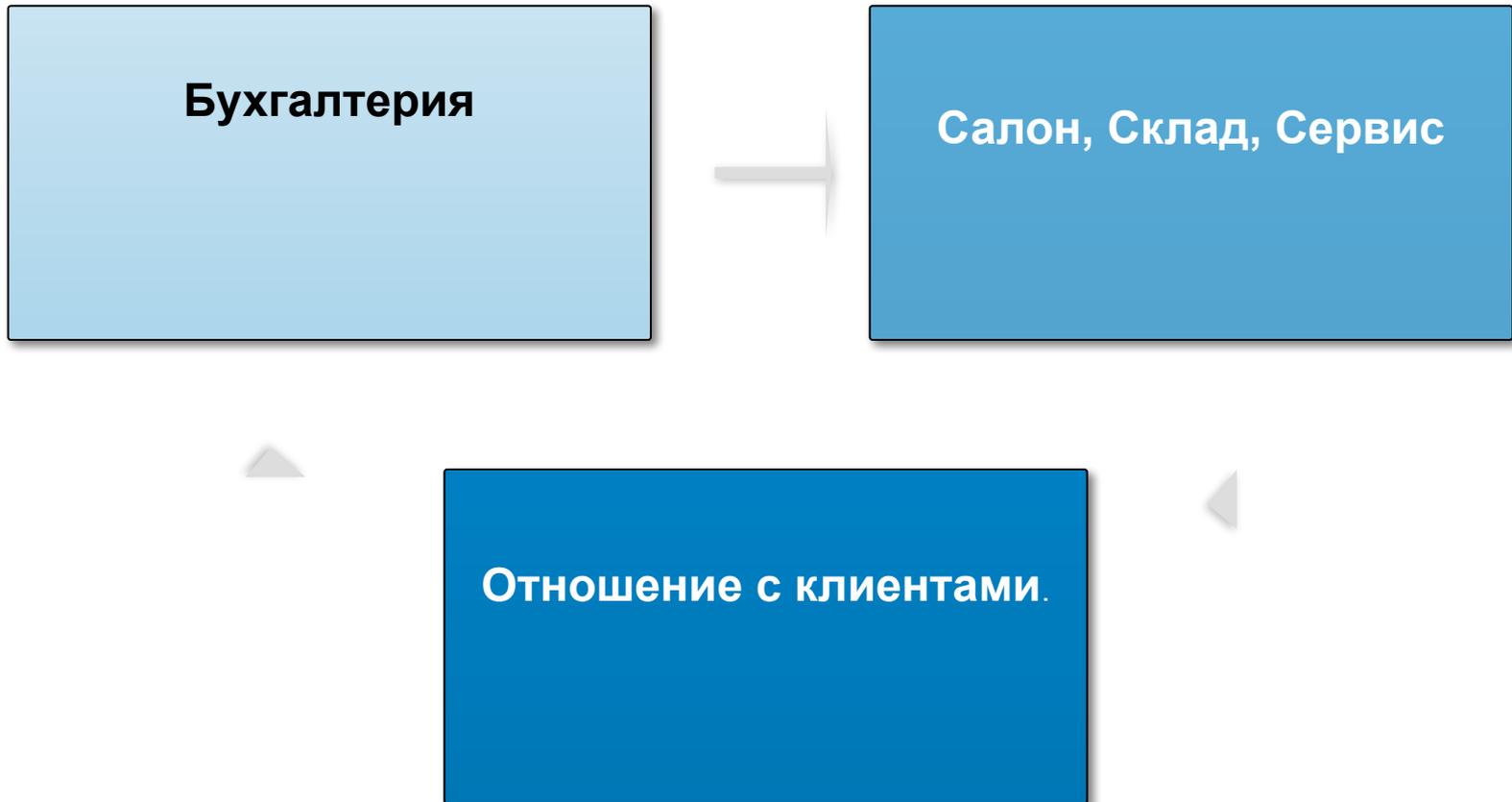
% автоматизации около 30%
собственные разработки -70%.
1С Парус - 15%

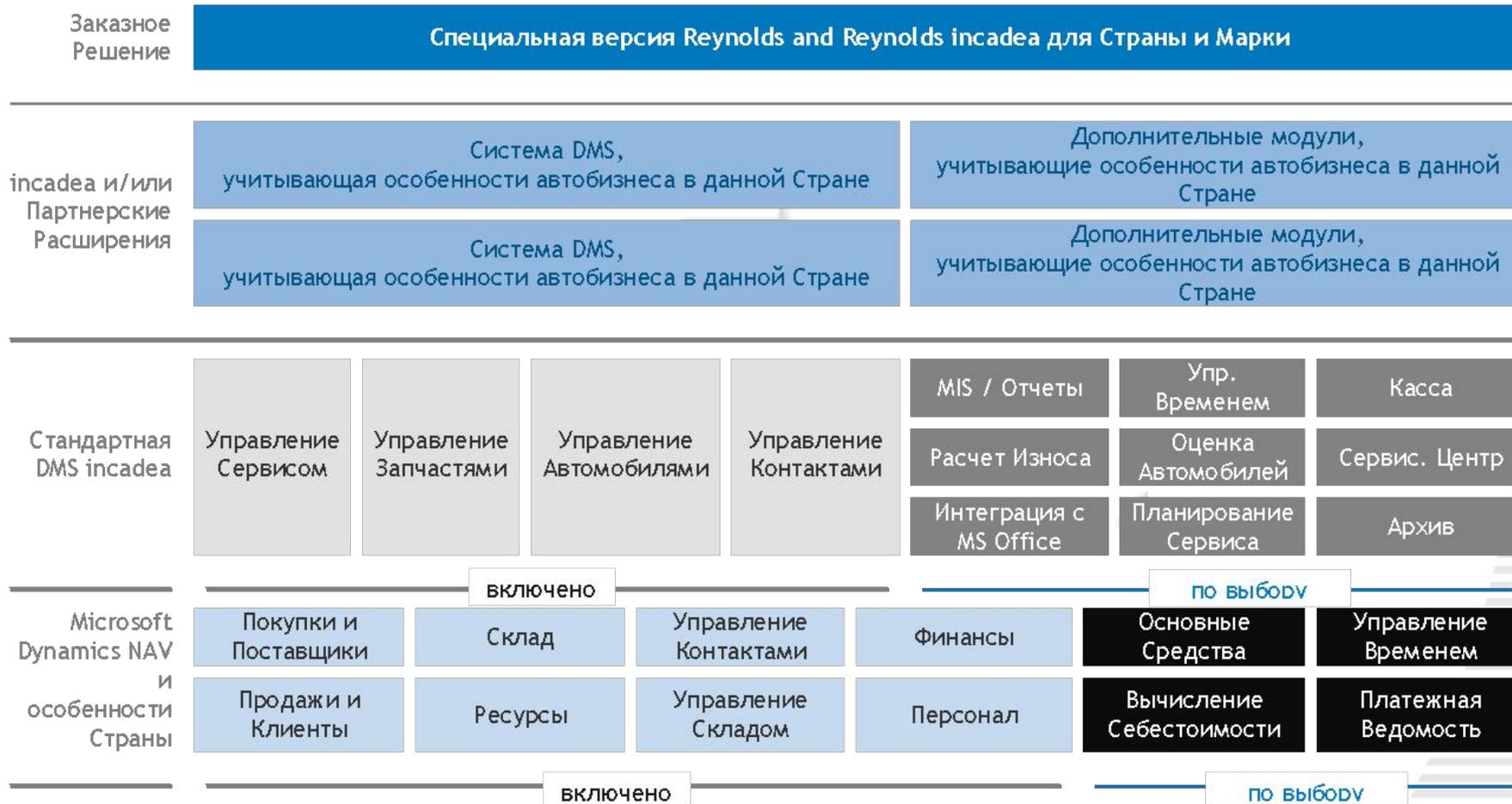
Отношение с клиентами.

Состояние плохое

% автоматизации 10%

В основном собственные разработки



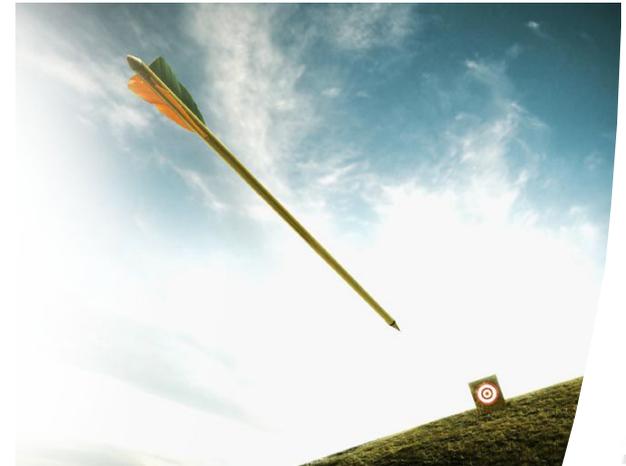


- BMW остановила свой выбор на Reynolds&Reynolds incadea. Система начнет внедряться в 2007 году
- GM корпоративный стандарт incadea.
- AUDI Россия находится в стадии выбора системы. Этой осенью определятся с выбором. Система будет обязательна для всех дилеров
- ФОРД, ПЕЖО не настаивают на какой то конкретной системе, планируют рекомендовать несколько систем. Пока получила одобрение incadea
- Тойота планирует открыть тендер на DMS систему для своих дилеров.
- Nissan рассматривает несколько систем – одна из них Ахартa. Решение пока не принято.
- Автофрамос – в прошлом году провел большое исследование рынка DMS систем. Их дилеры могут его там получить
- ВАЗ, ГАЗ – планируют также приступить к стандартизации работы своих дилеров.

Название систем	Преимущества	Недостатки
incadea	Минимальные сроки запуска базовой версии – 2 мес. В основе ERP Microsoft Nav- - мировой лидер Рекомендации ряда производителей	Отсутствует бухгалтерский модуль Создана на основе ранней версии Navision 3.1
Automaster	Большое количество инсталляций в Европе Есть функционал импортера	Разработка только в Финляндии, в России всего 5 человек. Стоимость 100 Евро\час Не реализованы требования для дилеров
1С	Самая дешевая Самая распространенная	Требует большой объем доработок, Базовая версия слабая.

	incadea	Automaster	1C
Качество поставщика *4	3.5*4	3*4	2*4
Стоимость *3	3*3	2*3	2*3
Зрелость системы *4	4*4	3*4	3*4
Функциональная совместимость *4	4*4	3*4	3*4
Эргономика *2	4*2	3*2	4*2
Технология *3	4*3	4*3	4*3
Доп. Анализ *4	4*4	3*4	4*4
Общая оценка	91	76	71

- В центре внимания - Клиент
- Скорость – важное преимущество
- Целостность системы
- Ведущая роль кадровой политики (Люди – главное)
- Стремление к инновации
- Ключевая ценность – рост прибыли и развитие



Партнеры

- 31 Партнер в 39 странах



Языки

- Английский
- Русский
- Немецкий
- Хорватский
- Голландский
- Французский
- Греческий
- Итальянский
- Китайский
- Норвежский
- Польский
- Португальский
- Испанский
- Шведский



Страны

- Австралия
- Австрия
- Бельгия
- Болгария
- Канада
- Китай & Гонконг
- Хорватия
- Кипр
- Чешская Республика
- Финляндия
- Франция
- Германия
- Греция
- Индонезия
- Италия
- Ирландия
- Япония
- Кения
- Кувейт
- Малайзия
- Мексика
- Нидерланды
- Новая Зеландия
- Норвегия
- Польша
- Португалия
- Россия
- Румыния
- Словения
- Словакия
- Испания
- Сингапур
- ЮАР
- Южная Корея
- Швеция
- Швейцария
- Таиланд
- Турция
- Великобритания

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!