



информационные
технологии
управления

План продвижения в машиностроительной отрасли

Елена Серикова,
вице-президент корпорации «Галактика»,
руководитель управления маркетинга

1. Завершить внедрение в бизнес – практику нишевой стратегии компании на рынке ERP
2. Приоритетные направления: строительство, транспорт, машиностроение
3. Повысить известность бренда в выбранных направлениях и выполнить проекты:
 - строительство – не менее 20
 - автотранспорт - не менее 10
 - машиностроение - не менее 10

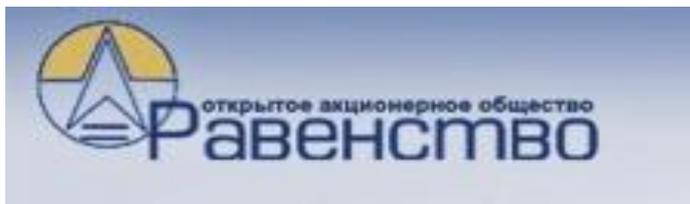


«Галактика». КОМПЕТЕНЦИИ В ВЫПОЛНЕНИИ проектов

ОАО
Туймазинский завод
автобетоновозов



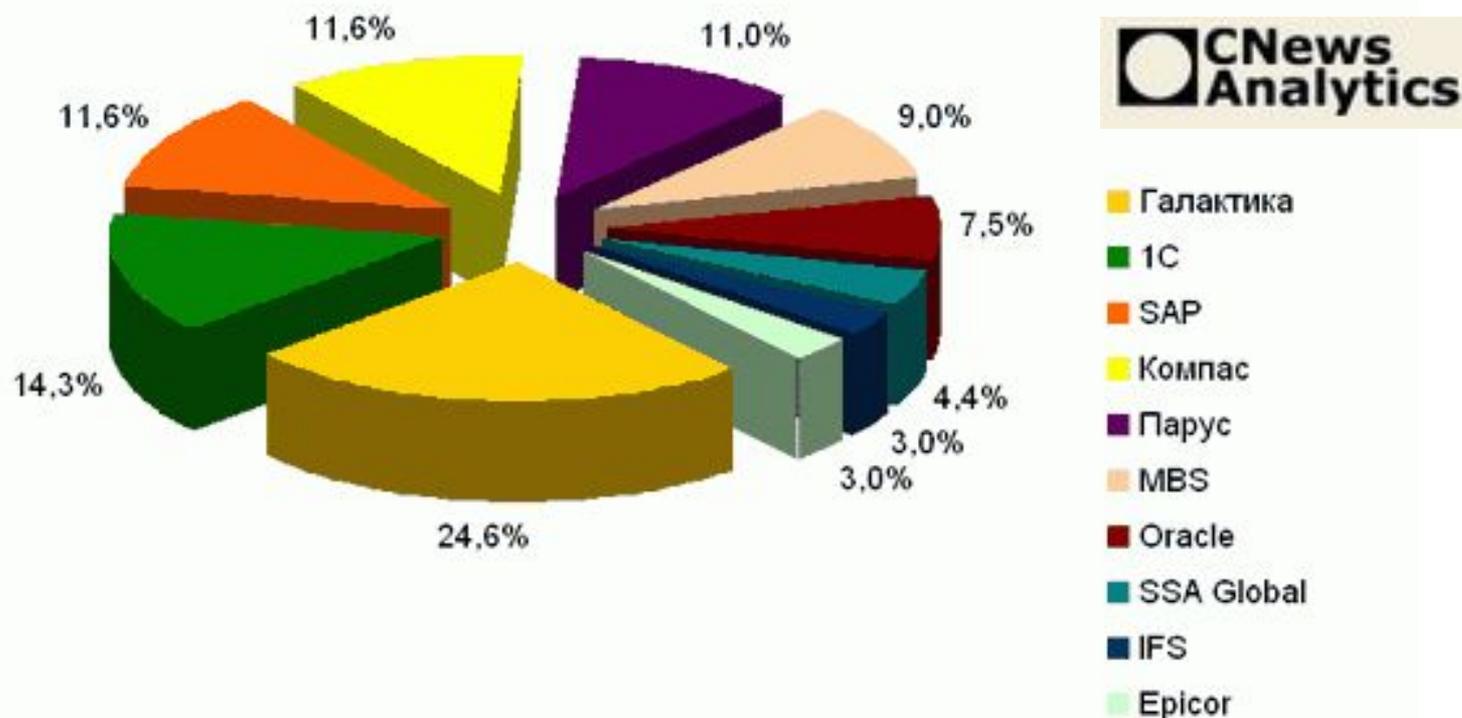
КМПО



...Более 500 предприятий
-заказчиков

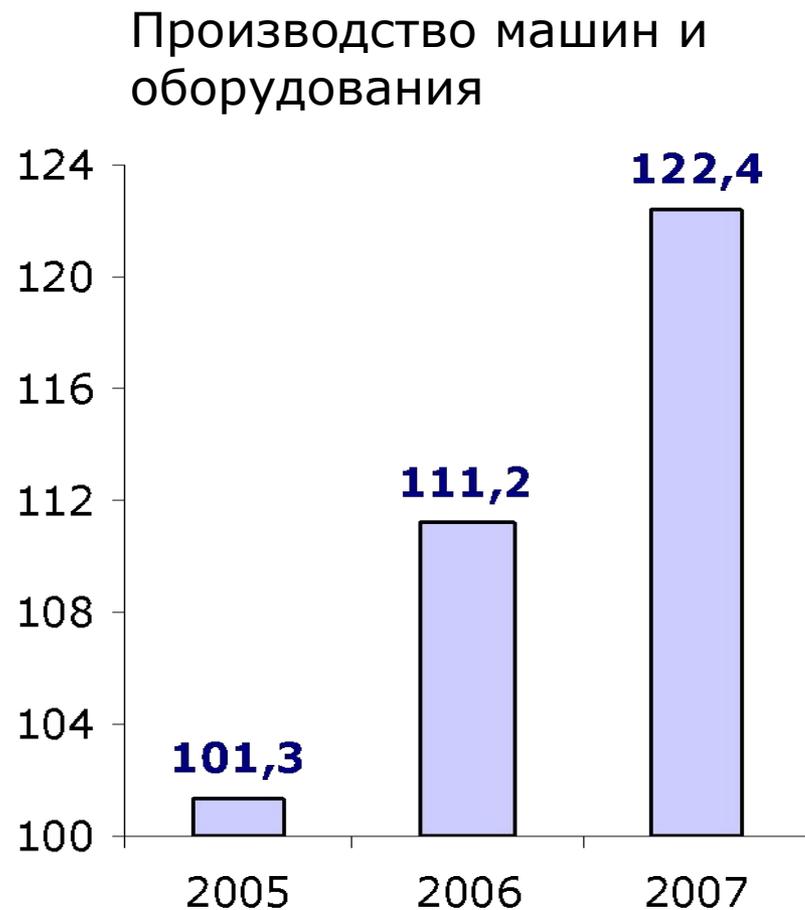
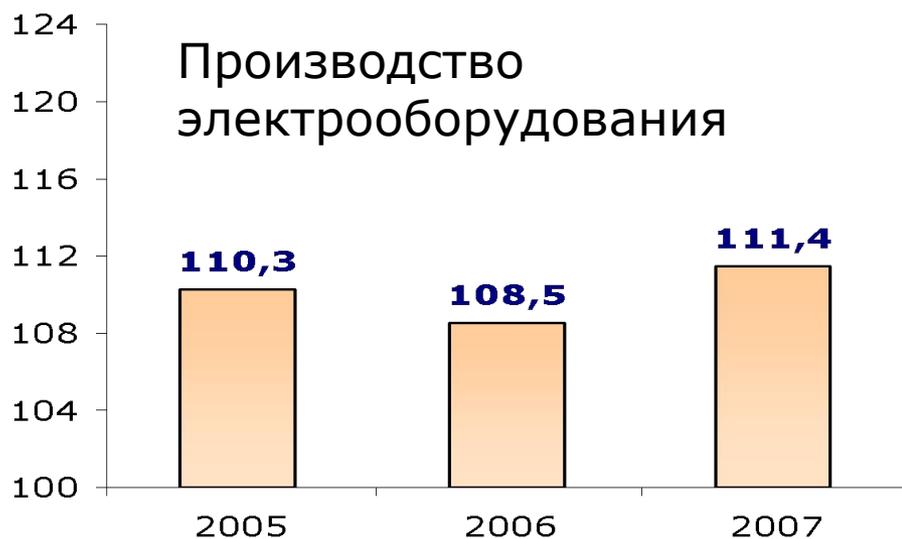
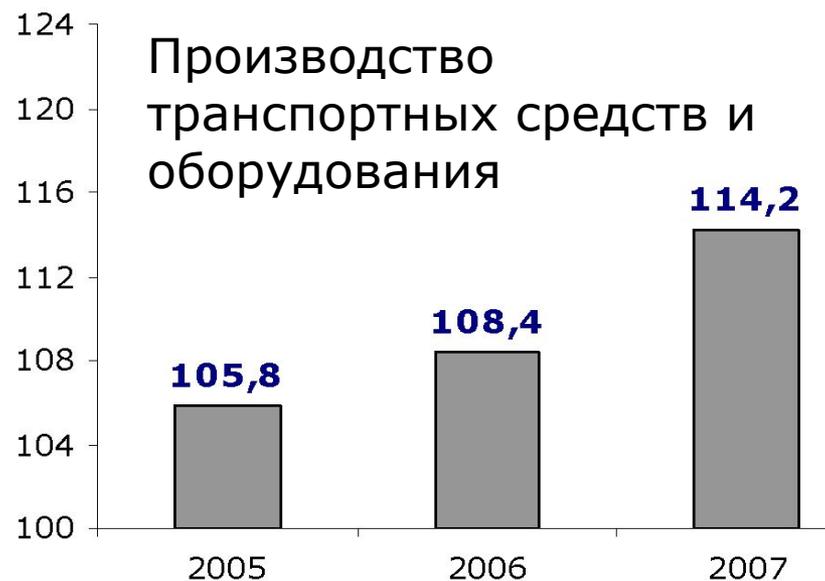
«Галактика». Экспертные знания потребностей отрасли

- «Галактика» занимает **1 место** по количеству внедрений своих решений на промышленных предприятиях в России



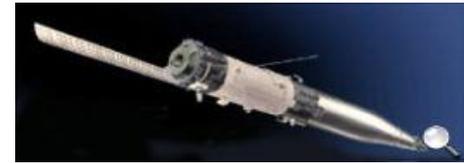
- 22,6%** ERP-проектов в машиностроении выполнены на основе решений «Галактики»

Машиностроительный комплекс. темпы развития



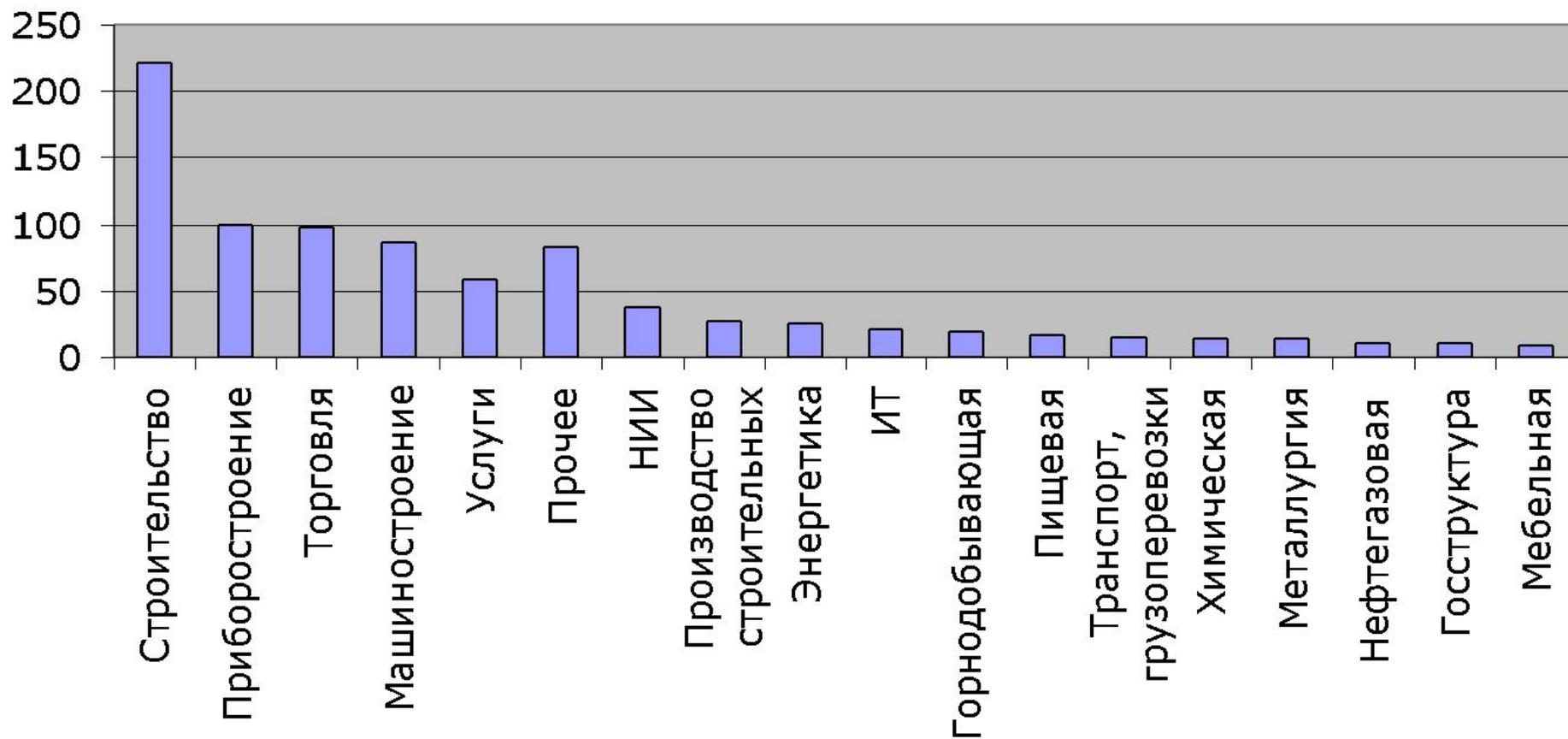
Машиностроительный комплекс. тенденции

- Рост объемов производства во всех сегментах машиностроения
- Усиление государственной поддержки
- Реализация государственных инвестиционных программ, приток средств со стороны частных компаний
- Увеличение спроса на продукцию вследствие высоких темпов роста других отраслей (например, транспортной сферы)
- Консолидация производства и бизнеса, создание государственных корпораций



- Невозможность получения достоверной информации
- Отсутствие механизмов для четкого планирования МТО
- Нерациональное использование ресурсов, высокий уровень издержек
- Недостаток квалифицированных кадров, устаревшее оборудование
- Необходимость завоевывать рынки сбыта
- Отсутствие механизмов для эффективного управления сложным производством
- Необходимость обеспечения защиты информации (гостайна)

Потенциальные клиенты: отрасли (всего 864)



категория «прочее» включает:

Издательство, полиграфия, СМИ; Связь и телекоммуникации; ЖКХ; ВПК; ЛПК; ВУЗы; Производство упаковки; Легкая промышленность; Сельское хозяйство

Машиностроение: маркетинговый план действий



Машиностроение: маркетинговый план

Куратор: Г.Гацко

Ведущий аналитик: И.Еремеев

Цель: 10 новых заказчиков

1. Материалы для продвижения
2. Инфраструктура для продвижения
3. Мероприятия и проекты по продвижению
4. Развитие решений в соответствии с потребностями отрасли

Материалы для продвижения

1. Тенденции отрасли развития отрасли, проблемы и потребности отраслевых предприятий
2. Конкурентный анализ: BAAN, SAP, Dynamics AX, Oracle, JD Edwards, 1С, Компас, Фронтстеп
3. База выполненных проектов
4. Концепция позиционирования
5. Макеты решений
6. Буклеты, презентации, материалы с предложениями заказчикам.

Инфраструктура для продвижения

1. Сертификация по СМК ИСО 9001
2. Лицензия на выполнение работ, связанных с Госзаказом и Гособоронзаказом
3. Программа повышения квалификации: облучающие программы и семинары
4. База квалифицированных специалистов, обладающих компетенциями в выполнении проектов в отрасли
5. Демо-площадки
6. Базы потенциальных заказчиков

Мероприятия и проекты по продвижению (Россия, Белоруссия, Украина)

1. Отраслевые объединения: Союз работодателей машиностроения, Лига содействия предприятиям ОПК, Союз машиностроителей
2. СМИ: mashportal.ru, «Тяжелое машиностроение», «Военно-промышленный курьер», «Оборонный заказ», Директор ИС, СІО, Intelligent Enterprise.
3. Интернет: cnews, tadviser, erpnews, ione.ru, it-daily и др. Контекстная реклама: yandex, google, rambler.
4. Выставки и конференции: Road Show в регионах, выставка «Машиностроение», конференция для машиностроительных предприятий (IDC) и др.

TADVISER
ЦЕНТР ВЫБОРА ТЕХНОЛОГИЙ И ПОСТАВЩИКОВ
Интервью с экспертами / Поставщики

ПВ промышленный вестник

Настольный журнал ИТ-руководителя
Директор
информационной службы

ТМ
Тяжелое машиностроение



Геннадий Гаико: Галактика ERP позволяет сохранить привычные схемы работы, если они эффективны

Своим видением хода информатизации в машиностроении в интервью TAdviser



Виктор Кучерявых: Эффективно управлять производством без управления данными о продукте на «Арсенале» нельзя

Об особенностях ERP-проекта на заводе «Арсенал» в интервью TAdviser рассказал Виктор Кучерявых, начальник управления ИС предприятия.



Внедрение системы «Галактика ERP» в ОАО «Зав Электропульт»



Проект внедрения системы «Галактика ERP» в ОАО «Завод Электропульт» является одним из крупнейших для Северо-Западного отделения корпорации. Также он отличается сжатыми сроками выполнения и тем, что он выполнялся параллельно с реструктуризацией самого предприятия-заказчика. В результате внедрения автоматизированы практически все аспекты деятельности «Электропульта».

Информация о заказчике

ОАО «Завод Электропульт» (<http://www.electropult.ru>) входит в состав ЗАО «РОСЭЛЕКТРОПРОМ» холдинг объединяющего заводы по производству

ЭКСКЛЮЗИВ
ЗАЧЕМ НУЖНЫ ИНФОРМАЦИОННЫЕ Т
СРЕДИ КЛИЕНТОВ КОРПОРАЦИИ «ГАЛАК
БОЛЕЕ 500 ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ И П

Предприятия машино- и приборостроения, относящиеся к ОПК, сегодня переживают определенный подъем. Растет объем госзаказов, стала оказываться активная государственная поддержка продвижению продукции отечественной оборонки на внешний рынок. У предприятий появились ресурсы, которые можно вкладывать в техническое перевооружение и развитие. Но вот парадокс: выбирая «адресата» инвестиций, предприятия оставляют практически без внимания такой вопрос, как внедрение информационных технологий управления. Почему? Оправдан ли такой подход? Об этом – в интервью заместителя руководителя Аналитического центра корпорации «Галактика» Ивана ЕРМЕЕВА.



фото

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА
ВПК

...наиболее важны отнюдь не сложность предприятий машиностроения и ОПК как объектов ав...

ци управления тем). Как про...

Оборонный Заказ DEFENCE ORDER

КАК СДЕЛАТЬ ПРОИЗВОДСТВО КОНКУРЕНТОС

Стрессовое формирование рыночной экономики в России привело к критическому машиностроению, относящихся к ОПК.

Сегодня во многом благодаря поддержке государства положение предприятий сектора изменилось к лучшему. Однако ряд проблем остается преградой на пути эффективного роста. О технологиях их решения – в интервью первого вице-президента корпорации «Галактика» Геннадия Гаико.

— Геннадий Ильич, вы уже более 20 лет работаете одной из ведущих компаний, поставщиков системы автоматизации управления. Среди ваших заказчиков — свыше 500 предприятий машиностроения, в том числе относящихся к ОПК. Какие задачи вы решаете в рамках своих проектов?
— Для наших заказчиков ключевыми проблемами являются: неэффективное использование ресурсов, высокий уровень...



Геннадий Гаико, первого вице-президента корпорации «Галактика»

For man... ing soft... systems... than 50... ing Defi

— К... тельно... се на п... — В... состав... кий —... тельно... специф... и фран... плутиц... кранц... ных пр...

Выводы

1. Выполнение маркетингового плана продвижения решения для машиностроения во многом опирается на региональную сеть корпорации.
2. Наше главное достижение – большое количество заказчиков и опыт.
3. Наша главная задача на сегодняшний день: маркетинговые материалы для продвижения – понятные и доступные партнерам и заказчикам

Объявление! Обучение по решению Галактика Управление строительством

- Цель: подготовка специалистов партнерских компаний
- Срок: с 30 июня по 4 июля
- Место проведения: ЦО корпорации в РФ, Москва
- Формат: 5 дней, обучение платное
- Тема первого дня - основная информация о строительном бизнесе: инвесторы, заказчики, застройщики, подрядчики, внутренние строительные подразделения. Ведет – профессиональный консультант.
- Дополнительная информация: у Е.Есауловой.