

Всероссийский Интернет-МАРАФОН '2006 апрель-октябрь 2006

08/19/2023

г. Казань (А.Чичикин,
ur.ru)





- **Change management — искусство управления изменениями.**
- **Реклама в Интернете сегодня и завтра.**
- **Современные инвестиции в Рунете.**
- **Особенности инвестиций в регионе.**



Change management — искусство управления изменениями.



Что меняется в современном бизнесе?

- Пространство (становится глобальным и виртуальным)
- Время (становится сжатым и критичным)
- Потребитель (хочет быть со-автором)
- Система защиты (патенты не спасают)
- Многоуровневая иерархия (мешает гибкости)
- Доля услуг (растет)
- Продукты (обновляются все быстрее)
- Изменения (теряют цикличность)
- Решения (нужно принимать в реальном времени)
- ...



Что принесла «электронная экономика»?

- Новое определение отраслевой структуры
(информация – уже не издержки, а источник создания ценности)
- Переход рыночной силы к потребителям
- Глобализацию мгновенного типа
- Новые бизнес-модели
(такие, как глобальные аукционы)
- Изменение сущности процесса планирования
(частоты цикла и перераспределения ролей и сфер ответственности)
- Изменения в политике вознаграждения
(результаты и процессы надо оценивать независимо, поощряя стратегические эксперименты)



Готовимся к непредсказуемому будущему

Для создания легко адаптируемой организации необходимо решить задачи:

- ❖ Создания системы раннего оповещения для выявления перемен, на которые нужно быстро отреагировать;
- ❖ Освоения искусства быстрой разработки и внедрения новых методов работы, которых потребует изменение внешней среды;
- ❖ Создание организационной инфраструктуры, которая поддерживала бы решение двух первых задач



Готовимся к непредсказуемому будущему

Создание системы раннего оповещения

- ❖ Пристальное внимание к клиентам
- ❖ Анализ потенциальных и существующих конкурентов
- ❖ Поиск ростков будущих перемен в настоящем



Готовимся к непредсказуемому будущему

Научитесь профессионально реагировать на перемены

- ❖ **Создание постоянно действующей группы специалистов**
- ❖ **Создание бизнес-процесса реагирования на перемены**



Готовимся к непредсказуемому будущему

Создайте поддерживающую организационную инфраструктуру

- ❖ Жесткая организационная структура отсутствует
- ❖ Управление строится на процессуальном принципе



Условия клиентской экономики

Легкость ведения дел с компанией

Клиентов интересует сколько сил
нужно приложить, чтобы
заказать, получить и оплатить
товары или услуги



Условия клиентской экономики

Предложение клиентам больше значимых для них ценностей

Не оставляйте свой товар у порога клиента – войдите в дом, узнайте, какие проблемы клиент хочет решить при помощи вашего товара и решите их за него.



Условия клиентской экономики

Займитесь своими бизнес-процессами

Результат получается только при выполнении полноценного бизнес-процесса.



Условия клиентской экономики

Превратите творческую работу в бизнес-процесс

Разработка новых товаров и другие виды творческой работы только выиграют, если привнести в них дисциплину и организованность



Условия клиентской экономики

Используйте систему контрольных показателей для совершенствования работы, а не для составления отчетности

Включите измерение контрольных показателей в серьезную программу управляемого совершенствования бизнеса



Условия клиентской экономики

**Смягчите организационную
структуру**

**Обучите руководителей работать
совместно для общего блага, а
не бороться между собой за
местечковые интересы**



Условия клиентской экономики

**Не продавайте товар
дистрибьюторам – продавайте
конечному потребителю через них**

**Не позволяйте своим
дистрибьюторам заслонить от вас
конечного потребителя, того, кто
платит зарплату всем.**



Условия клиентской экономики

**Перешагните корпоративные
границы в поисках новых
решений**

**Сотрудничайте со всеми, с кем
сможете, для снижения затрат и
накладных расходов**



Условия клиентской экономики

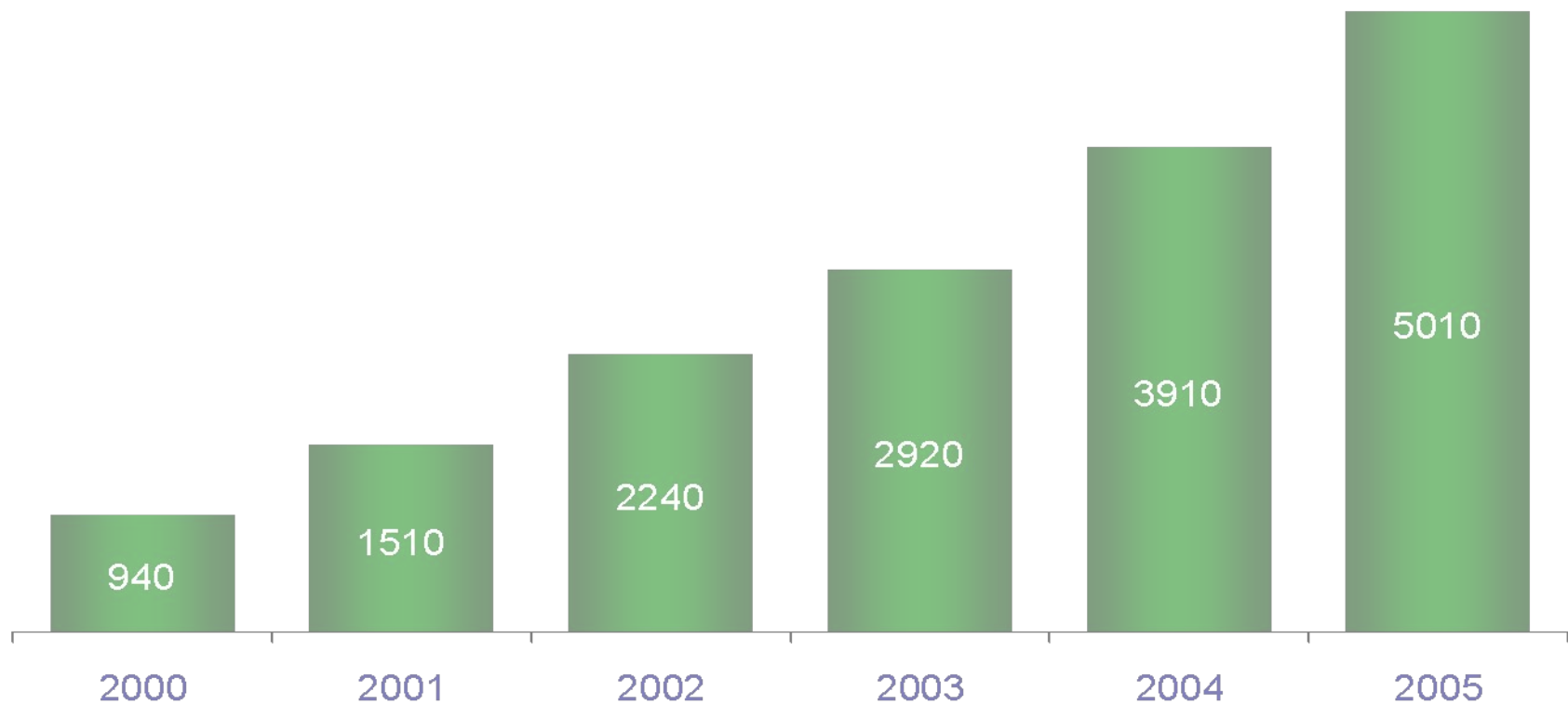
**Откажитесь от своей
самодостаточности в системе
«расширенного предприятия»
Сосредоточьтесь на том, что
удастся лучше всего и
избавьтесь от прочих операций.**



Реклама в Интернете сегодня и завтра.



ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО МЕДИАРЕКЛАМНОГО РЫНКА, 2000-2005 ГГ., \$ МЛН.





Доли Интернет-рекламы в бюджетах (%)*



* данные и прогноз АКАР / АЦВИ



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МЕДИАРЕКЛАМНЫХ БЮДЖЕТОВ ПО СЕГМЕНТАМ В 2000-2005 ГГ., %

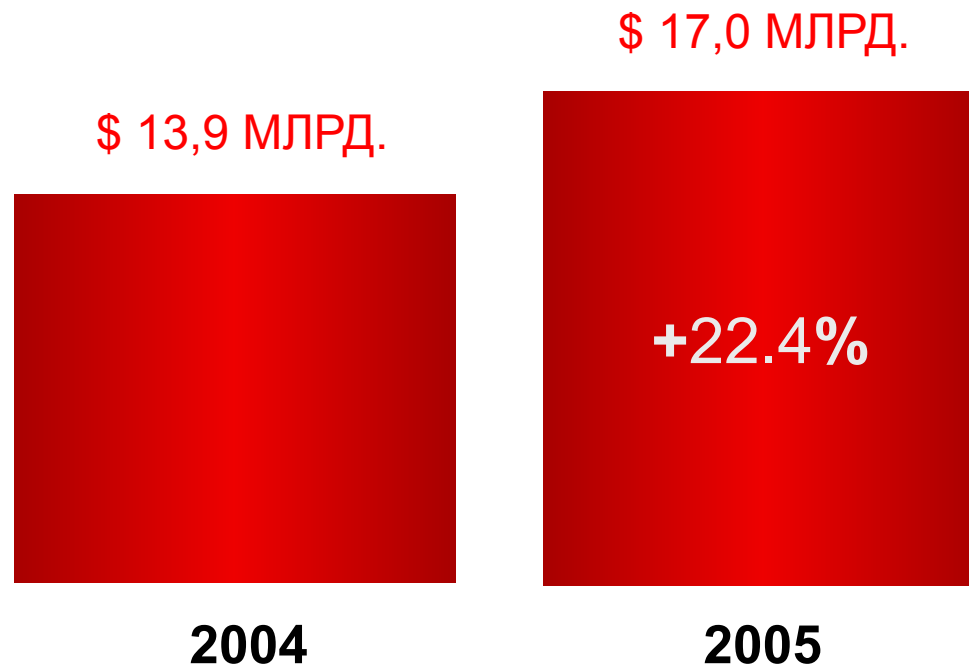


2000



2005

ИНТЕРНЕТ – САМЫЙ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ СЕКТОР МИРОВОГО МЕДИАРЕКЛАМНОГО РЫНКА



ZENITHOPTIMEDIA - ADVERTISING EXPENDITURE FORECAST, * - АКРА

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В РОССИИ ДО 2010 Г., МЛРД. РУБ.





Охват и таргетированность

- Абсолютно очевидные факты:
 - 1. Цифра в 22,5 млн общей аудитории российского интернета (при ее блестящих социально-демографических характеристиках) достаточная величина для проведения большинства рекламных кампаний разного вида товаров и услуг.
 - 2. По таргетированности - интернет является безусловно уникальным рекламоносителем.
 - контентный таргетинг
 - социально-демографический таргетинг
 - гео-таргетинг
 - и даже таргетинг по частоте,
 - ...не упоминая другие виды таргетинга

А.Ревазов, ИМНО VI



Цена (на тыс. контактов)

Вид медиа	CPT (цена тыс. контактов)
Интернет (порталы)	\$2-7
ТВ (федеральное)	\$2-5
Радио	\$5-15
Наружная реклама	\$5-7
Ч/б пресса	\$15-75
Цв. Пресса	\$70-150
Direct Mail	\$500-1000

- На сегодняшний день цены на рекламу в Интернете соизмеримы с ценами федеральных каналов, при том что они рассчитаны на разные аудитории - Интернет - 22 млн., а федеральное ТВ - на 80 млн.
- Интернет также характерен крайне низким “порогом входа” - даже на крупных порталах.

А.Ревазов, ИМНО VI



Современные инвестиции в Рунете.



Особенности инвестиций в регионе.



СПАСИБО !

Арсен Чичикин

Директор по развитию бизнеса и ИТ

YELLOWPAGES.RU

arsen.chichikin@yp.ru

+7 495 139 99 69