

SMAC в B2B

Способы применения



ИРИНА СЕМЕНОВА
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО МАРКЕТИНГУ

Ирина Семенова

- Ирина окончила Санкт-Петербургский государственный университет. Обучалась по программе MBA в Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Ирина является автором многих публикаций по вопросам маркетинга и менеджмента.
- В 2004–2006 гг. Ирина возглавляла дирекцию маркетинга ИТ-консалтинговой компании GMCS. С 2006 по 2011 гг. занимала должность вице-президента по маркетингу и информационной политике ГК «Компьюлинк».
- В 2011 году Ирина была приглашена на пост вице-президента по маркетингу MAYKOR. В MAYKOR она осуществляет формирование маркетинговой стратегии и комплексное управление маркетингом. Является председателем российского комитета Russia Chapter международной ассоциации профессионалов аутсорсинга IAOP.
- В 2014 году вошла в рейтинг «ТОП-1000 российских менеджеров», составленный Ассоциацией менеджеров России и ИД «Коммерсантъ».



О компании MAYKOR

MAYKOR – общероссийский поставщик услуг аутсорсинга ИТ- и бизнес-процессов. Сегодня MAYKOR – это крупнейшая сеть филиалов, квалифицированные сотрудники и мощнейшая ресурсная база в стране



1,6 млн
ОБЪЕКТОВ
ОБСЛУЖИВАНИЯ



4 000
СПЕЦИАЛИСТОВ



1 200
ЗАКАЗЧИКОВ



83
ФИЛИАЛА



400
СЕРВИСНЫХ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

The New Reality No. 1: Social Media 2.0

“People” are connected. We are the new end-user device

1. Market Forces Emphasize Customer Experiences

2. Convergence of Technology Innovation and Business Transformation

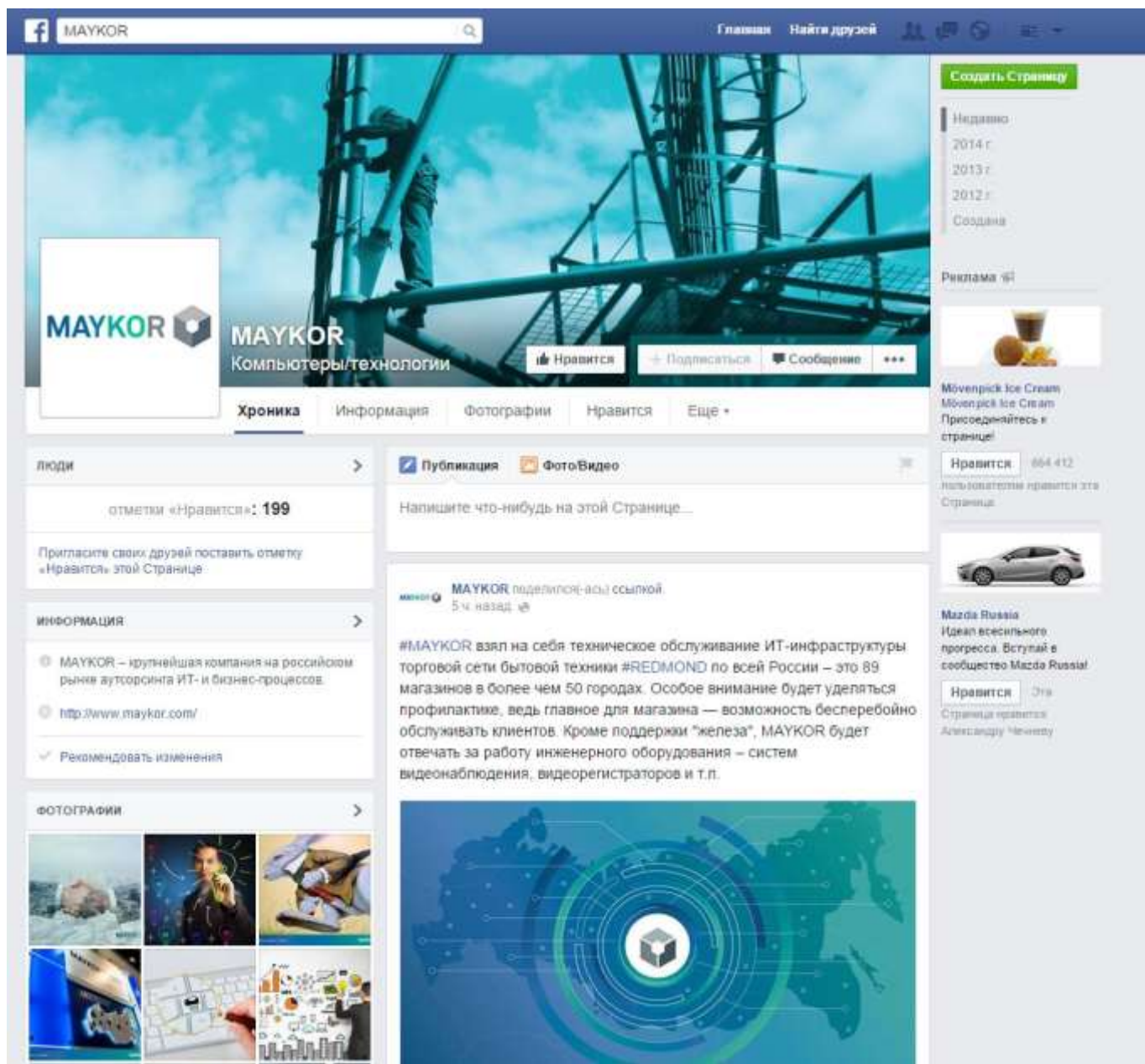
3. Transformation Creates new Systems of Human Engagement

4. SMAC Presents the Next Wave of Opportunities

5. Market Buzz Around SMAC



Facebook



Аудитория:

СОТРУДНИКИ

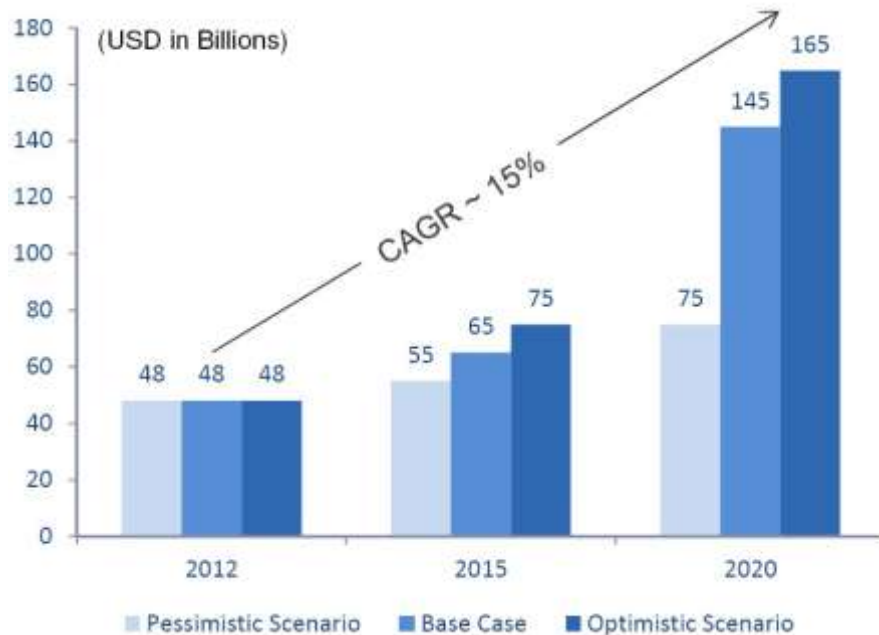
КЛИЕНТЫ



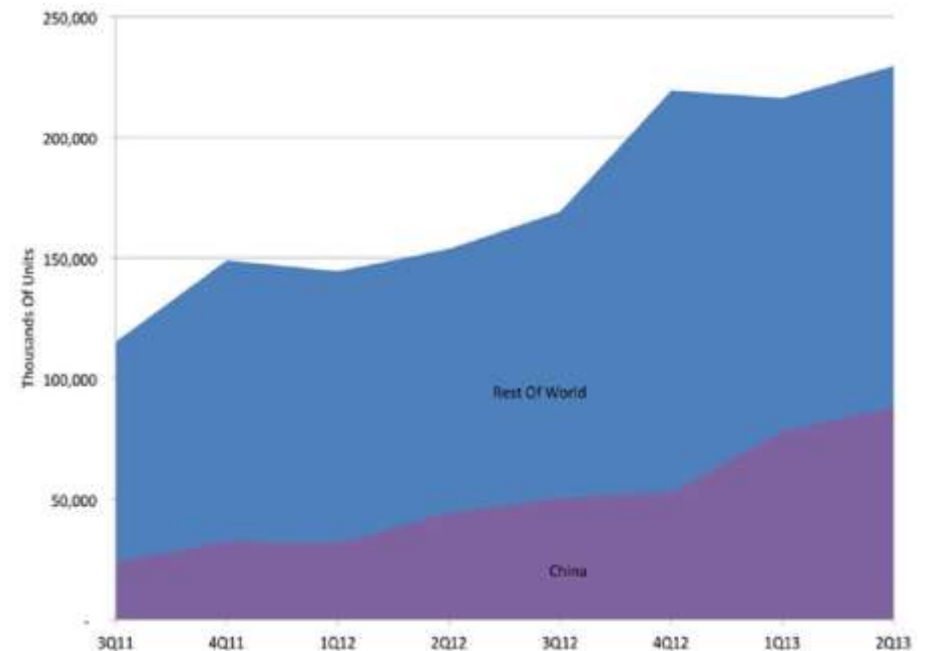
The New Reality No. 2: The Global Mobility Market.

Opportunity Has Grown Beyond All Estimates

Global Enterprise Mobility Market Estimates



Global Smart Phone Shipments

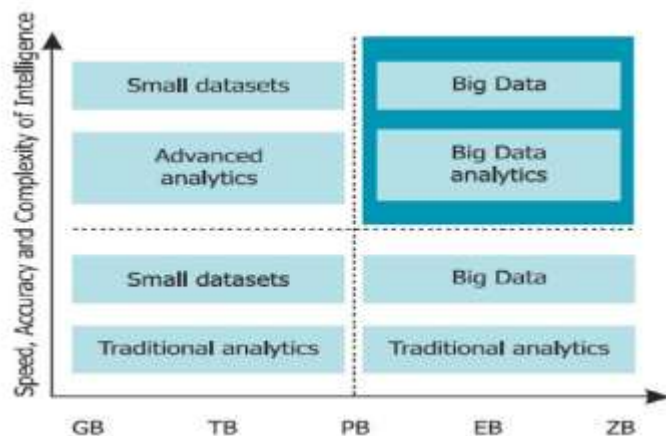
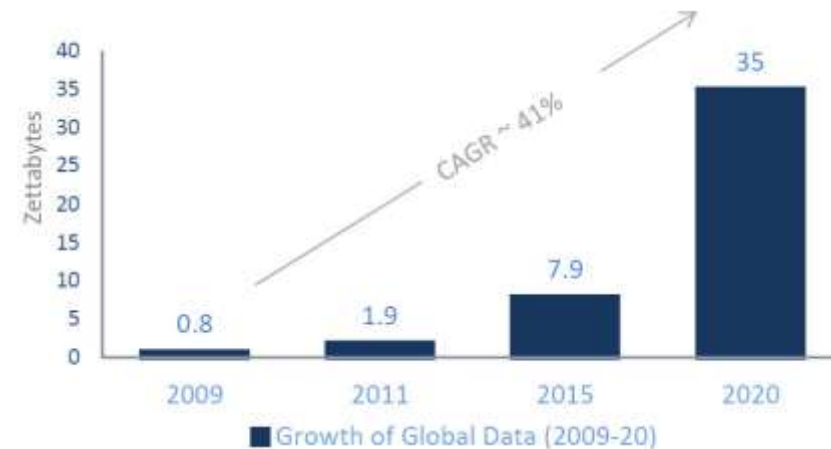
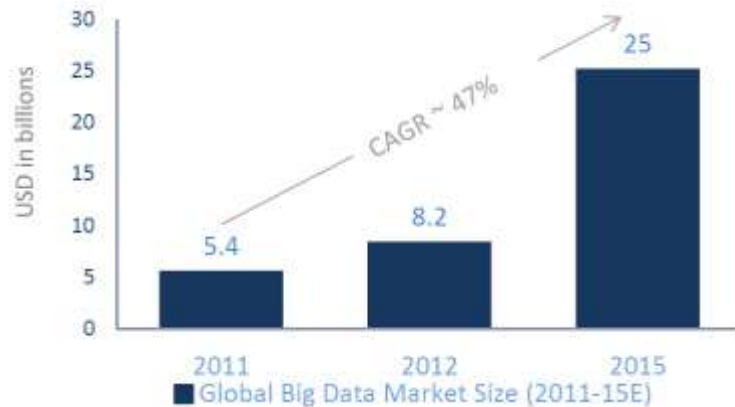


The mobility market opportunity is estimated to be worth about USD 140-150 billion globally and NASSCOM estimates that an additional 10% IT spend will be incurred by enterprises to deploy mobility solutions by 2020

The New Reality No. 3: Analytics.

Global Big Data Market Estimates and Drivers

Analytics helps organizations tackle the complexity of big data and derive 'game changing' business insights

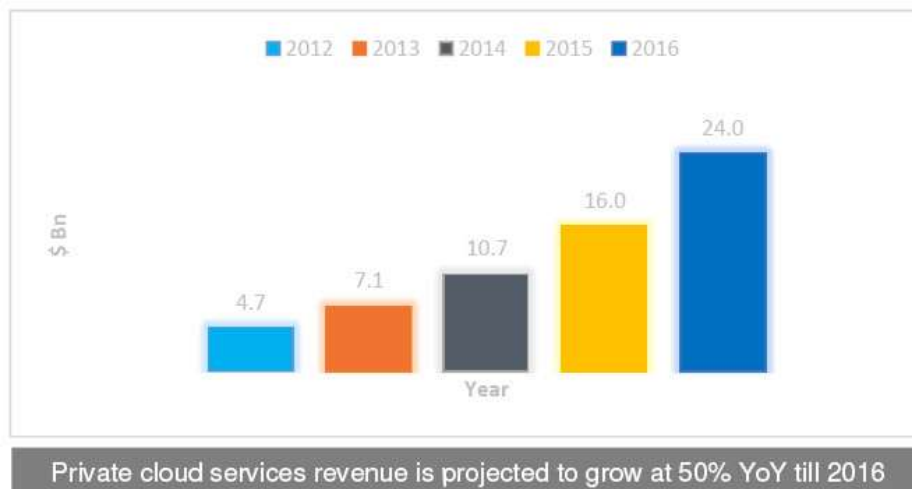
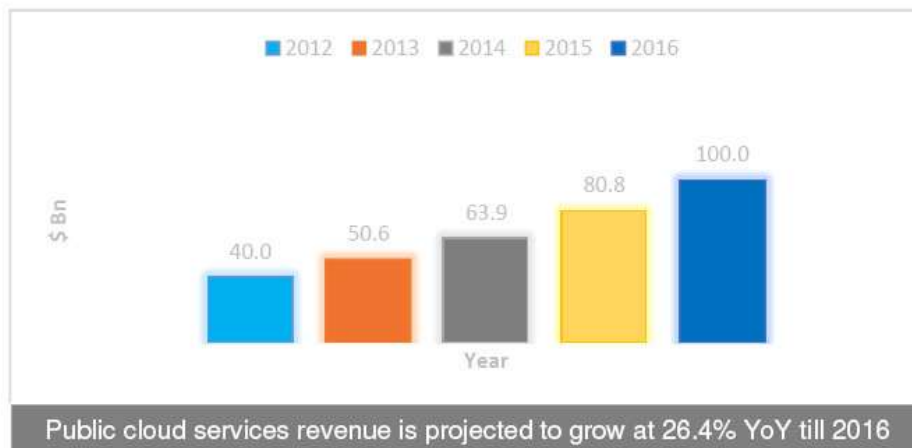


Key Drivers of Growth

- Rapidly increasing sources of data e.g. Click stream, mobile apps, social media etc.
- Exponential growth in speed of data generation and complexity
- Need to store, analyze and consume unstructured data for business insights
- Enhanced prospects for innovation, improved agility and increased profitability
- Need to analyze in real time to achieve better competitive advantage

The New Reality No. 4: Cloud. Best of breed reborn

Huge growth potential is estimated for cloud in private and public cloud services;
A host of solution providers and system integrators are shaping the nascent market



| | |
|---------------------------|--|
| Solution Providers | |
| System Integrators | |
| BPO Providers | |

Solutions Providers, SIs and BPOs are driving the cloud phenomenon

SMAC Presents the Next Wave of Opportunities for Businesses

Through new ways of engagement with stakeholders, SMAC presents exceptional opportunities to businesses that were earlier thought non-existent or unprecedented

Social Media

- ✓ Improve products through social feedback
- ✓ Provide better customer service
- ✓ Improve employee productivity
- ✓ Build customer advocacy

Mobile

- ✓ Establish continuous connections with people
- ✓ Enable deeper real time communication
- ✓ Ease transactions through mobile networks

Opportunities for Businesses

Cloud

- ✓ Connect and interact with stakeholders
- ✓ Create innovative business models
- ✓ Faster deployment of new technologies
- ✓ Improve customization of services
- ✓ Enable more reliable computing

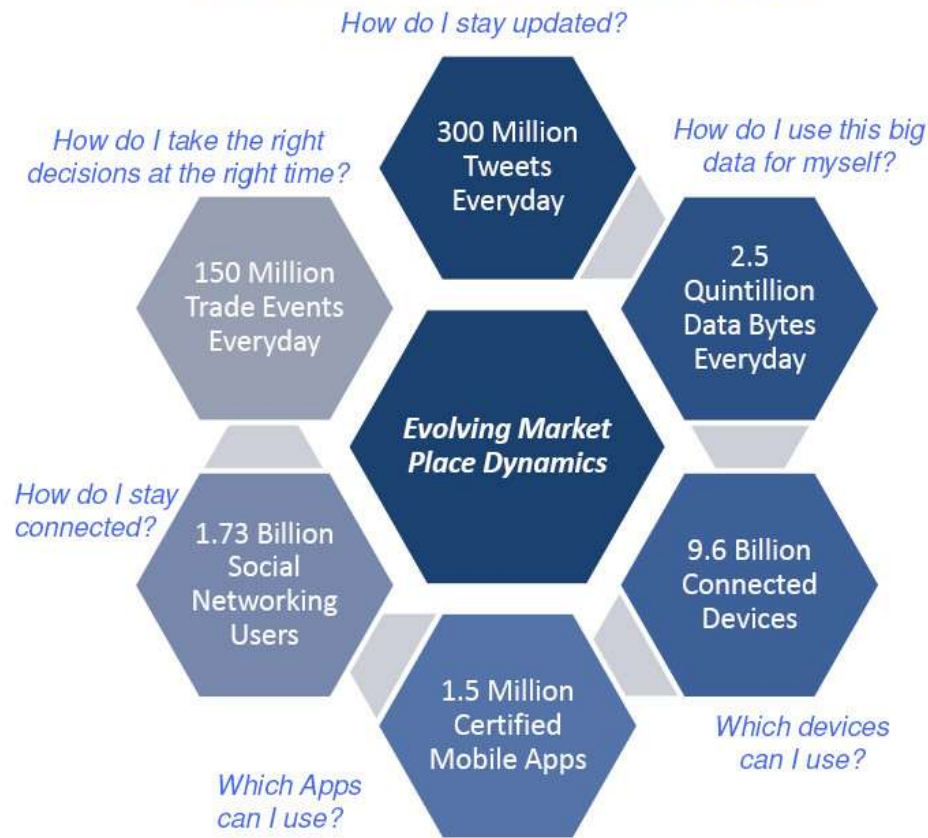
Analytics

- ✓ Monetize Data
- ✓ Make more strategic decisions
- ✓ Understand customers better
- ✓ Expand new markets

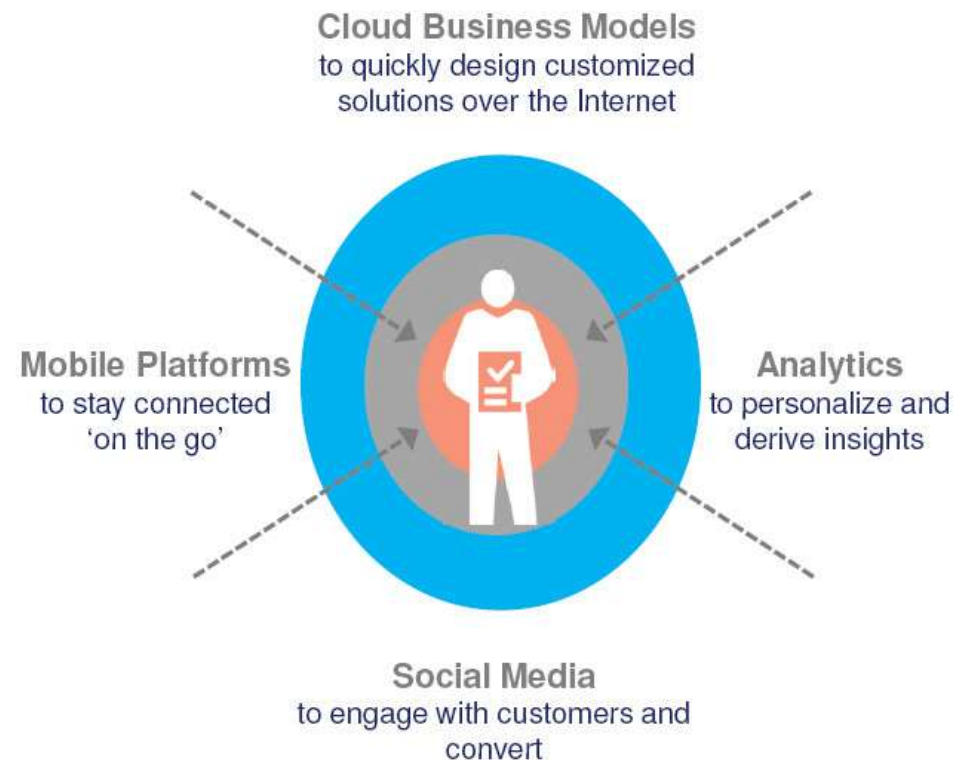
Changing Market Forces Redefine Enhanced Customer Experiences

Market dynamics reorient customer expectations which in turn compel businesses to strategize for enhanced customer experiences

Information overload raises QUESTIONS...



In turn, customers expect ANSWERS



Смак

Главное – не переборщить!