



**СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ДВОР**

Как ИТ помогает делать прибыль



КТО МЫ?

Строительный двор

Услуги комплектования
строительными материалами

Братец Лис, Винсент,

Половик

Специализированное
направление по продаже
напольных покрытий

ENNERGIIA

Магазин
Одежды

Теплоотдача

Специализированное направление
по продаже сантехнического
оборудования и материалов

РЕСУРСЫ

- 2400 чел
- 244 тыс кв.м
- 55 магазинов
- 2 интернет
магазина
- 2 колцентра
- 2 центра
разработки



Наши достижения

СТАЖ

26 лет

ОБОРОТЫ

Средний
рост 15%
2018 г.:
5,5 млн.
заказов
Оборот 27
млрд. руб

ГЕОГРАФ

ИЯ
17
регионов

ОФЛАЙН

SAP ERP

- Строители
- Дистрибуция
- Розница

ОНЛАЙН

Собственные
платформы
www.sdvor.com
www.ennergiiia.com



Про ядро компании – ИТ. Что у нас есть

Разработка

2 центра (Тюмень, Москва), 34 команды
Количество разработчиков свыше 100 человек
Фактически отсутствие ограничений в технологии , отказ от списков

Инфраструктур а

Собственный ЦОД общей производительностью...
Облака Google, Azure в которых тестовые и продуктивные среды веб разработка
Группы Сисадминов, Связистов, САП базис, Первая линия ИТ поддержки и инженеров DevOps, численностью 20 сотрудников

Agile

Команда выбирает сама по ситуации один из Фреймворков
В продвижении Скрама работают штатные скрам мастера, которые являются членами «Школы мастеров» , призванной дать лучшие практики использования Фреймворка



- Agile
- Группа качество – отдельно выделенная команда
- Группа тестировщиков – как шаг к QA
- Школа скрам матеров
- Культура DevOps
- Открытость. Доска 3П
- Профком
- Наставничество
- Комитет дружбы создает события для развития коммуникаций внутри ИТ
- Прорубь
- Прорубь ИТ (Конференция, 1-2 Хакатона)



Мы умеем считать..

Убытки

Допустим, что у нас настало время часового даунтайма в рознице. Мы получили убытки в виде не реализованных отгрузок покупателям. Среднюю величину убытков можно легко вывести из данных о количестве посетителей, конверсии, среднем чеке в данном периоде, содержащиеся в аналитике за аналогичное время на протяжении нескольких лет.

Затраты

- ФОТ
- Стоимость владения сторонними продуктами
- Стоимость инфраструктуры

Сравнить стоимость нашей Экосистемы со сторонней компанией

Сейчас Компании предлагают оплачивать право пользования своими программными продуктами через отчисления от прибыли (выручки) лицензиата



Мы не научились считать..

- Риторический вопрос 1:
За сколько готова компания купить аналогичные имеющимся продуктам решения. Или за сколько компания готова продать свой продукт клиенту и сопровождать его.
- Риторический вопрос 2:
Каковы риски использования своего и стороннего продукта (проприетарного или открытого)



Так где же прибыль?

Если бы мы продавали, то имели бы...

- Когда мы продаем продукт, то мы понимаем прибыль от его реализации, имея все издержки на его изготовление и гарантию (сопровождение). Инфраструктуру можно рассматривать в нашем контексте тоже как продукт
- Что касается нашего департамента, то мы имеем затраты на создание и поддержку продукта, но не имеем явной прибыли от его реализации. Нашу экосистему можно оценить, например, выше указанным способом, или обратиться к более удобной трансформации в виде получения прибыли от ее использования.

Мы орудие производства...

В нашей компании, в настоящее время, не найти процессов не использующих автоматизацию. Есть разная ее степень и только. Т.е. можно безусловно сказать, что без продуктов ИТ нет выручки, а значит компания реализует свои услуги и товары с учетом затрат ИТ, которые заложены в себестоимости, т.е. ИТ выступает одним из основных инструментов получения прибыли.



Одно и тоже. Просто и пафосно.

- Скорость обработки и качество учета при обслуживании клиентов - как результат автоматизации, приведшей к удешевлению процессов уменьшением обслуживающего персонала и привлечением большего числа клиентов, таким образом, окупившейся и принесшей дополнительную прибыль
- Мы создали экосистему давшую нам конкурентное преимущество на рынке и ее совершенствование – единственный способ лидерства в современном рынке, цифровом мире.
- Мы ИТ компания