

**СИСТЕМА**  
**«продукт-сервис»»**

16-ЭЭ60-9 А

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Промышленные системы  
«продукт-сервис» - это симбиоз  
продукта и услуг,  
предлагаемый производителем  
на рынке бизнес-для-бизнеса  
(B2B)



# Суть системы «продукт—сервис»

Организация вместо завершенных продуктов начинает производить и продавать так называемые «пакетные решения», которые наряду с самим продуктом включают и предельно широкий спектр услуг, связанных с его использованием различными потребителями.



# Одна из целей ПСПС

Максимизация добавленной стоимости конечной продукции, произведенной на поставленном оборудовании.

Связанные с ней проблемы:

- Необходимо сопоставить полезность ПСПС и желание клиента ее приобрести;
- Необходимо оценить расходы поставщика по обеспечению гибкости системы и соответствующие доходы;
- Требуется разработать и внедрить методы адаптации ПСПС.



# Концептуальная модель ПСПС

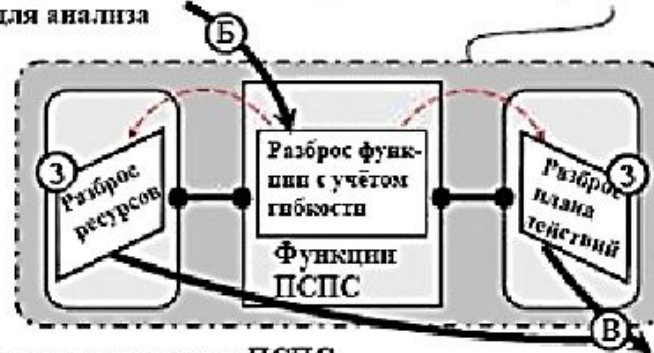
Она учитывает технологически и экономически допустимые варианты ПСПС и позволяет определить опционы изменений.

Опционы изменений - это возможность пользователя в будущем изменить конфигурацию ПСПС

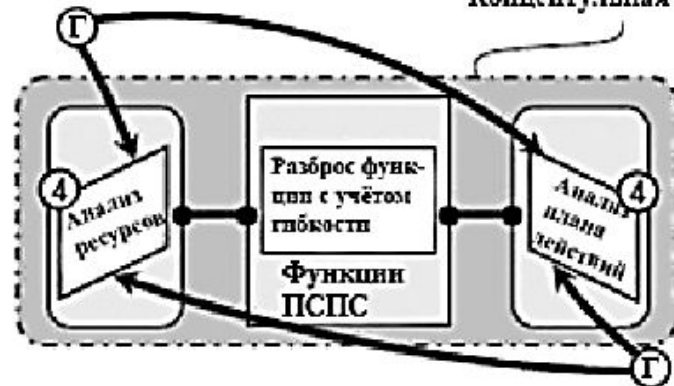
Идентификация первоначального максимума цен



Первоначальный максимум цен для анализа



Оптимизация максимума цен



Оптимизация минимума цен





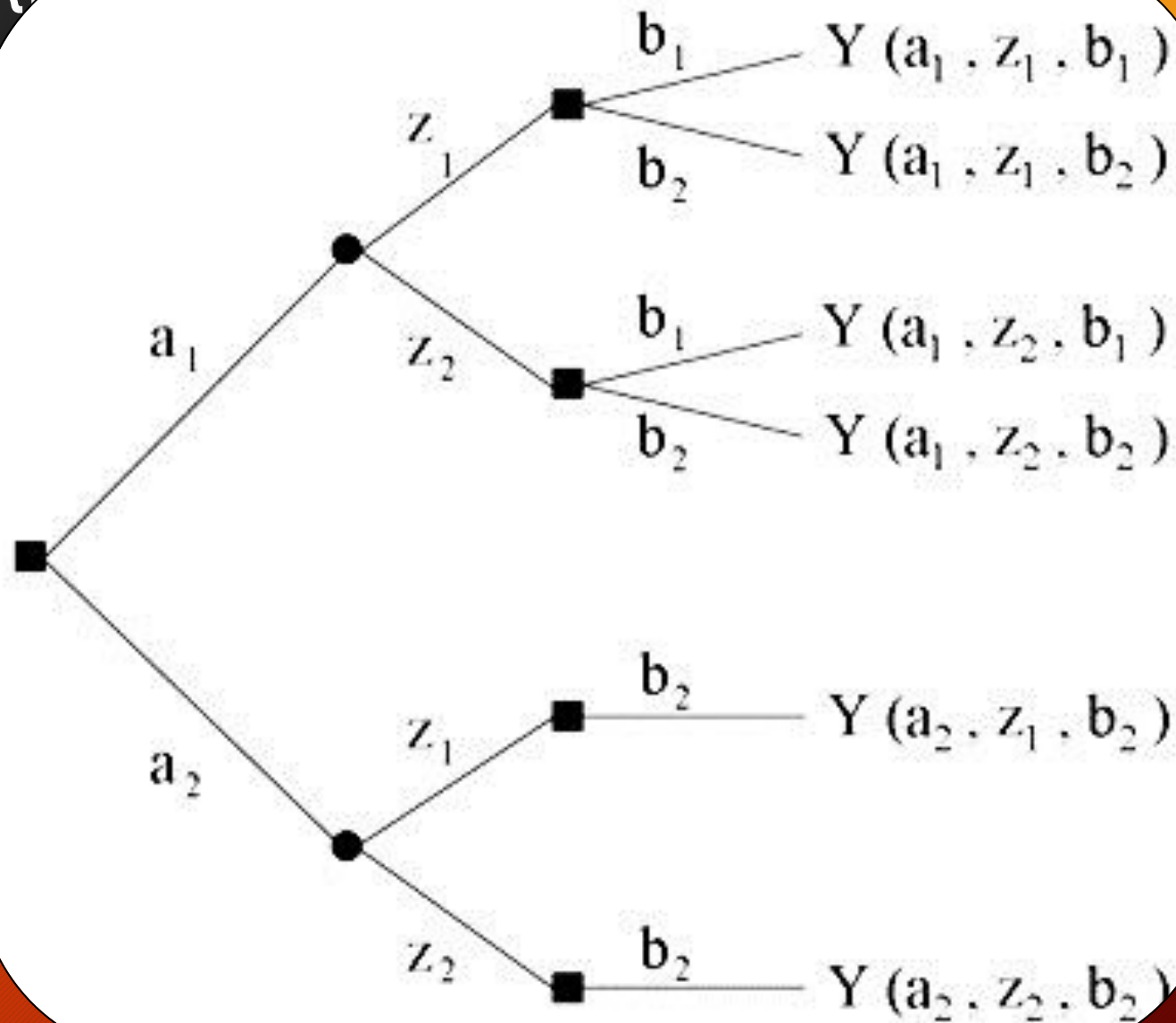
# ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Максимизация гибкости  
- ЭТО максимизация  
вариантов  
реконфигурации ПСПС

# Пример: «запрос обслуживания пользователя»

## Варианты:

- Телесервис (удаленный сервис);
- Полностью автоматизированный сервис;
- Электромеханическая система







Пользователь готов платить за ПСПС до тех пор, пока соотношение цены и полезности ПСПС соответствует его требованиям. Если полезность предлагаемой ПСПС выше, чем у конкурентов, то клиент выберет именно ее.



# Причины сложности учёта затрат

- Для эффективного учета затрат уже на стадии разработки концептуальной модели ПСПС должна быть доступна вся необходимая информация;
- Параметры ПСПС обусловлены всем ее жизненным циклом. В такой ситуации необходимо не тактическое (краткосрочное), а стратегическое (долгосрочное) планирование затрат.



Оценку ПСПС следует производить на основе подхода чистой приведенной стоимости, так как этот подход:

- Учитывает взаимозависимости принимаемых решений и поступающих платежей;
- Позволяет произвести анализ жизненного цикла ПСПС





Предлагая пользователю реальный опцион, поставщик берет на себя риски будущих неблагоприятных событий. Выгода поставщика возможна только в том случае, если его система управления рисками будет превосходить имеющуюся у пользователя систему управления рисками.





Меньшие затраты  
поставщика в основном  
обеспечиваются за счет  
доступности ресурсов



На этапе построения концепции возможны следующие решения, связанные с гибкостью:

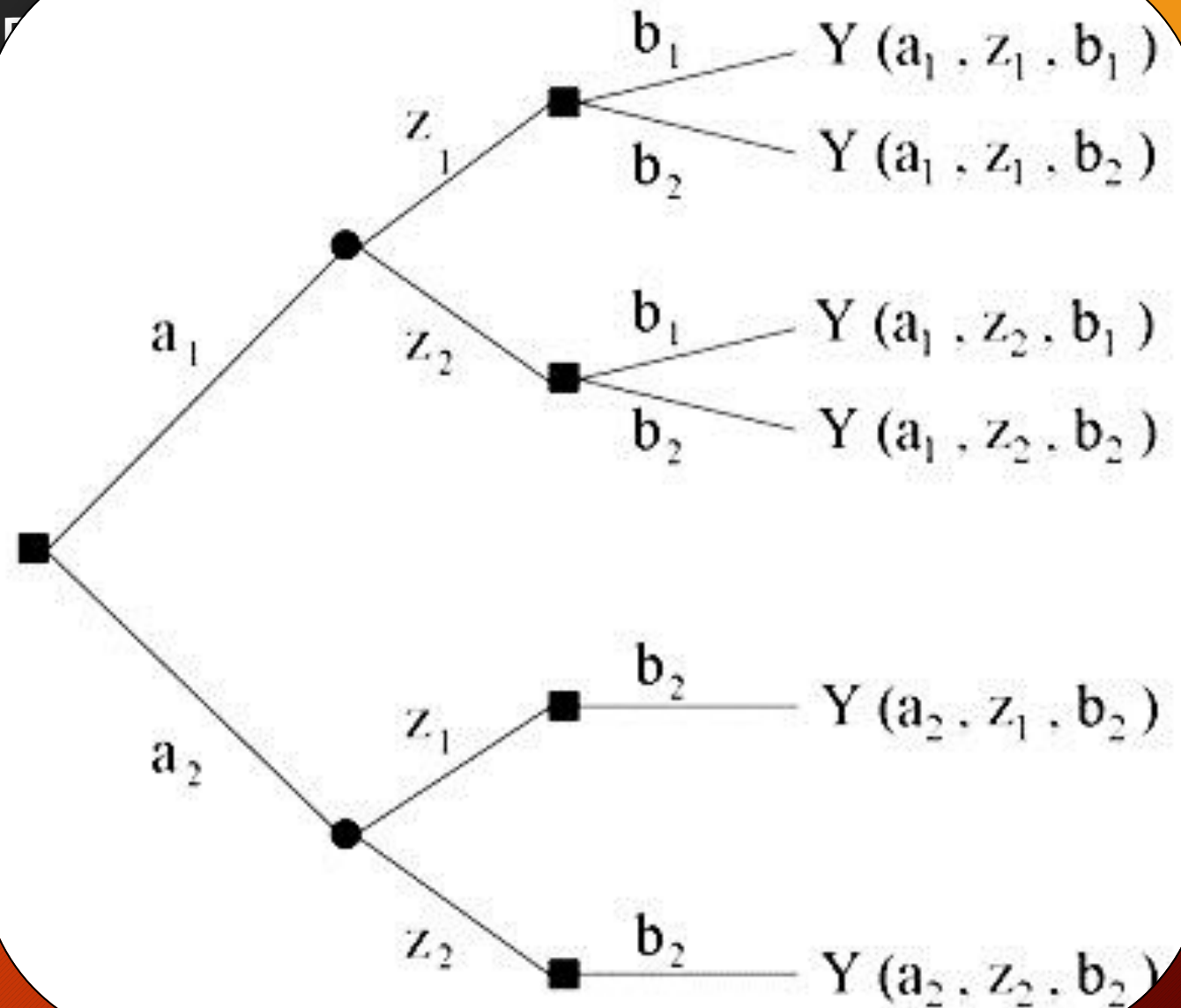
- Интеграция гибкости в начальную конфигурацию ПСПС;
- Предложение замены компонентов ПСПС.



# Пример: «запрос обслуживания оборудования пользователем»

## Варианты:

- Телесервис (удаленный сервис);
- Полностью автоматизированный сервис;
- Электромеханическая система





# Заключение

Предложенный

подход рекомендуется

внедрить на рынке

бизнес-для-бизнеса



Спасибо за внимание!

