

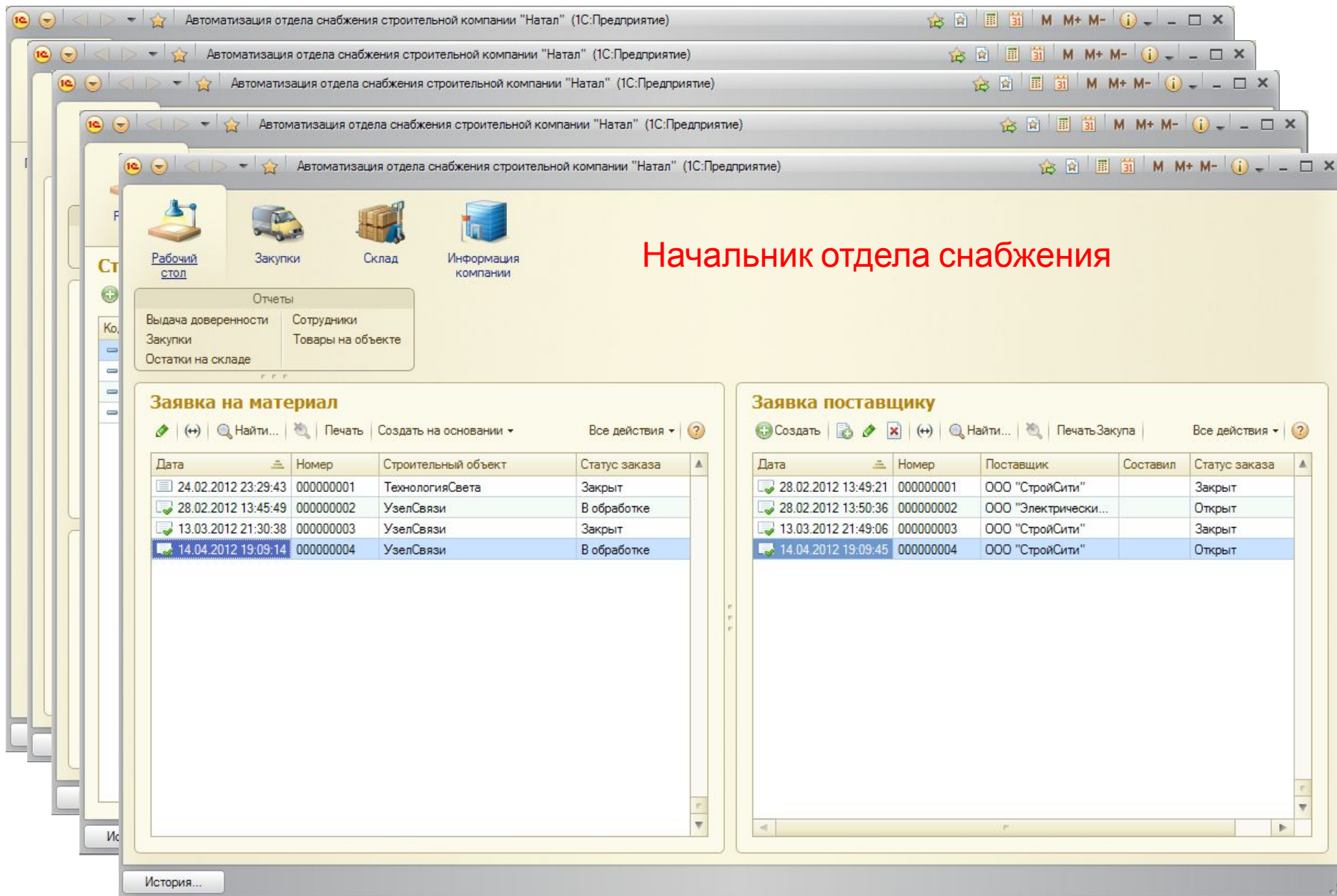
Примеры анимации в презентациях научной или деловой тематики

к курсу ИТ в ПД

Неупокоева Е.Е.
ст. преподаватель каф. ИС

**УЧЕБНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ.
ПРОСТОЕ НАЛОЖЕНИЕ
ОБЪЕКТОВ**

ГЛАВНАЯ ФОРМА. ИНТЕРФЕЙСЫ



**УЧЕБНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ.
С ЗАТЕМНЕНИЕМ ОБЛАСТЕЙ**

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ EVENT MARKETING В ПРОДВИЖЕНИИ УСЛУГ

Цель

Цел.
потребитель

Стейкхолдеры

Детали

Приближение книги к читателю.

Бюджет

Маркетинг и
коммуникации

Персонал

Стандарты

Результаты

Замер
эффективности

Going Social
Event Marketing

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ EVENT MARKETING В ПРОДВИЖЕНИИ УСЛУГ

Цель

Цел.
потребитель

Стейкхолдеры

Детали

Взрослое и детское население
Орджоникидзевского района.

Бюджет

Маркетинг и
коммуникации

Персонал

Стандарты

Результаты

Замер
эффективности

Партнерство как ресурс для продвижения

Партнерство БИЦ ЕАСИ
с Муниципальным
Объединением
Библиотек

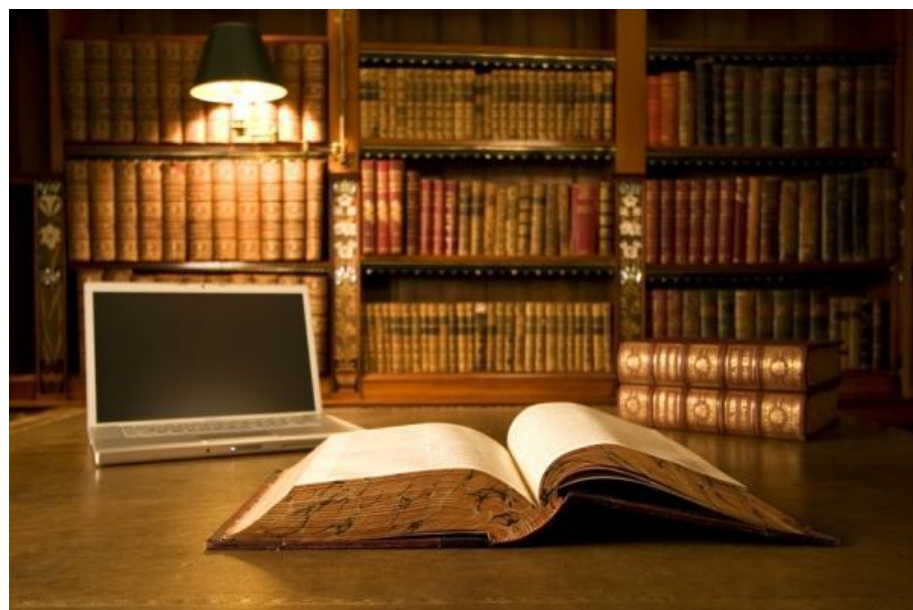
в рамках стратегической
городской программы
«Библиотека 21 века»:

«Карьера и
образование»

Поддержка учебного
процесса и
профессионального
самоопределения

«Время ч

«Информационная
культура
екатеринбуржцев»



Партнерство как ресурс для продвижения

Партнерство БИЦ ЕАСИ
с Муниципальным
Объединением
Библиотек

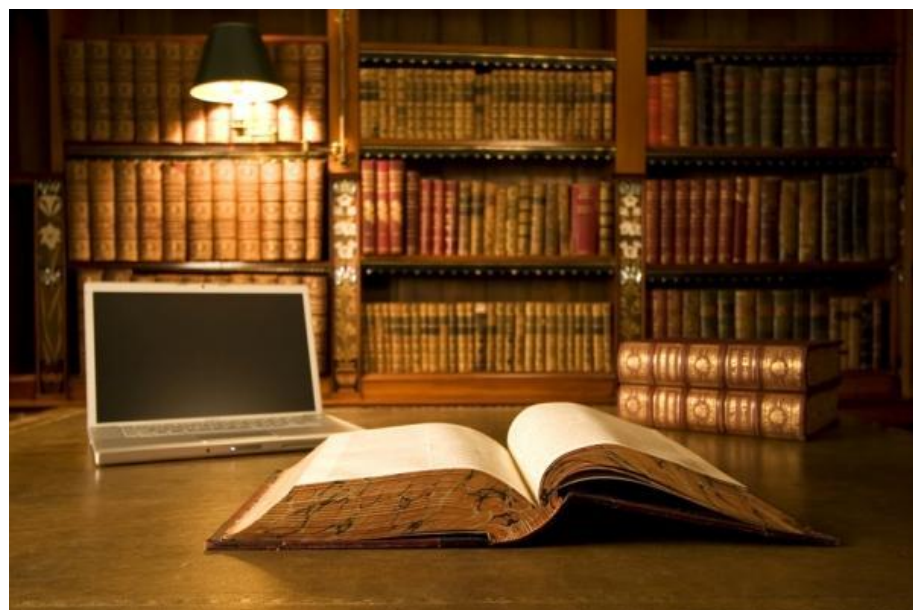
в рамках стратегической
городской программы
«Библиотека 21 века»:

«Карьера и
образование»

«Время ч

Модернизация
пространства чтения
в условиях
современного
мегаполиса

«Информ
культура
екатеринбуржцев»



ДЕЛОВАЯ ГРАФИКА

Диаграмма Исикавы

При анализе проблем, снижающих эффективность подготовки и выпуска ДИНА (документарные импортные непокрытые аккредитивы), использовалась диаграмма Исикава



**Рыночные проблемы
5% (VII)**

**Проблемы, связанные с
целевой идентификацией
16% (III)**

**Кадровые проблемы
17% (II)**

**Ресурсные проблемы
7% (V)**

Недостаточная готовность рынка к ДИНА, продукт сложный, у многих клиентов нет опыта работы с таким продуктом

Не формализованы критерии эффективности бизнес-процессов подготовки и выпуска ДИНА

Неумоливаемость штата в ключевом подразделении - Управлении торгового и проектного финансирования (УТФ) (10 вакансий)

Отсутствие площадей для расширения УТФ

Мало квалифицированных специалистов на рынке труда, как правило, они работают в головных офисах банков, которые находятся в Москве и Санкт-Петербурге

Цель по торговому финансированию не прописана в учетной политике в качестве ориентиров по целевым группам

ДИНА существует как дополнение к пакету банковских услуг, банки-конкуренты пытаются привлечь клиентов к своему банку (необходимость открывать счет, конвертировать валюту и т.д.)

Не доведена стратегия по торговому финансированию до всех участников процесса (смежных структурных подразделений)

НЕДОСТАТОЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССА ПОДГОТОВКИ И ВЫПУСКА ДИНА

Несвоевременность предоставления документов по аккредитиву внутренним и внешним клиентам

В формулировках документов, обеспечения и выпуска ДИНА, большое количество тред с обеспечительными мерами по обязатель

Наличие в документах большого количества несоответствий условиям аккредитива

Мало клиентов, 7-10 клиентов (в текущее еженедельно) формируют весь пакет ДИНА одновременно обрабатываемых аккредит

Сложность схем проведения расчетов (платежей) по аккредитиву

Отсутствие рекламной продукции и недостаточная представленность продукта на сайте Банка для корпоративных клиентов

Большое количество частных отгрузок/предоставлений документов

Ограниченное количество непокрытых линий в международных банках

Ставка финансирования в десятки Топ-банков ниже,

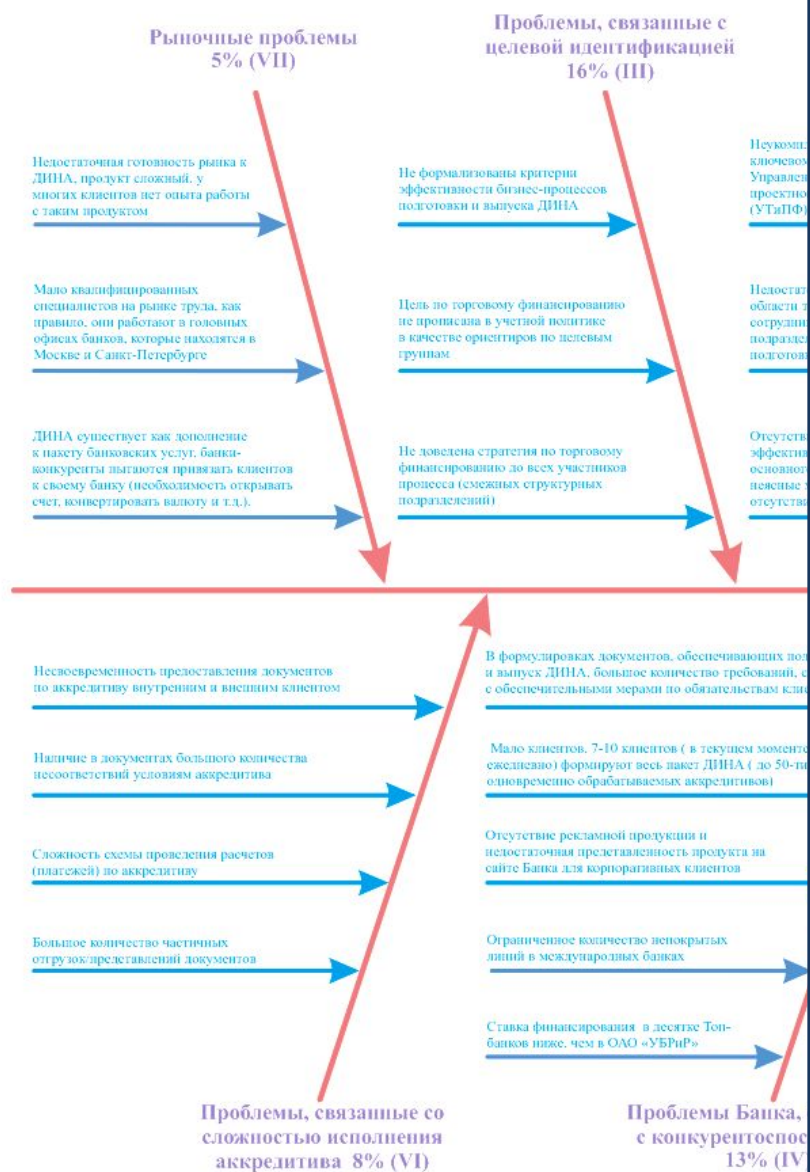
недостаточность документации и информации

В схеме взаимодействия всех служб при подготовке и выпуске ДИНА не везде прописаны сроки

**Проблемы, связанные со
сложностью исполнения
аккредитива 8% (VI)**

**Проблемы Банка, связанные
с конкурентоспособностью
13% (IV)**

**Проблемы в области
бизнес-процессов
30% (I)**



Ресурсные проблемы 7% (V)

Отсутствие площадей для расширения УТиПФ

Отсутствие IT-программы, информационной и аналитической поддержки подготовки и выпуска ДИНА

Недостаточная информационная обеспеченность по поводу подготовки и выпуска ДИНА для всех участников процесса

Рыночные проблемы 5% (VII)

Недостаточная готовность рынка к ДИНА, продукт сложный, у многих клиентов нет опыта работы с таким продуктом

Мало квалифицированных специалистов на рынке труда, как правило, они работают в головных офисах банков, которые находятся в Москве и Санкт-Петербурге

ДИНА существует как дополнение к пакету банковских услуг, банки-конкуренты пытаются привлечь клиентов к своему банку (необходимость открывать счет, конвертировать валюту и т.д.).

Проблемы цели

Не формализованы критерии эффективности бизнес-подготовки и выпуска

Цель по торговому финансированию не прописана в качестве ориентиров для групп

Не доведена стратегия финансирования до конца (смежных подразделений)

Несвоевременность предоставления документов по аккредитиву внутренним и внешним клиентам

Наличие в документах большого количества несоответствий условиям аккредитива

Сложность схемы проведения расчетов (платежей) по аккредитиву

Большое количество частных отгрузок/предоставлений документов

В форме и выпуске документов

Мало ежедневных документов

Отсутствует информация на сайте Б

Отсутствие информации

Ставка банков

Проблемы, связанные со сложностью исполнения аккредитива 8% (VI)

Кадровые проблемы 17% (II)

Неукомплектованность штата в ключевом подразделении -
Управлении торгового и
проектного финансирования
(УТиПФ) (10 вакансий)

Недостаточная квалификация в
области торгового финансирования
сотрудников смежных
подразделений, участников процесса
подготовки и выпуска ДИНА

Отсутствие ключевых показателей
эффективности рядовых сотрудников
основного подразделения, как следствие -
неясные материальные стимулы,
отсутствие мотивации

НЕДОСТАТОЧНАЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ПРОЦЕССА
ПОДГОТОВКИ И
ВЫПУСКА ДИНА

Итоги:

- В презентациях проекта обязательно должны присутствовать элементы хорошо продуманной анимации.
- Обязательно должно присутствовать **простое решение с анимацией** и **решение с затемнением и приближением области**.