



IBS

Цифровая трансформация и возможности для традиционных ИТ-компаний

Сергей Мацоцкий

Председатель правления IBS



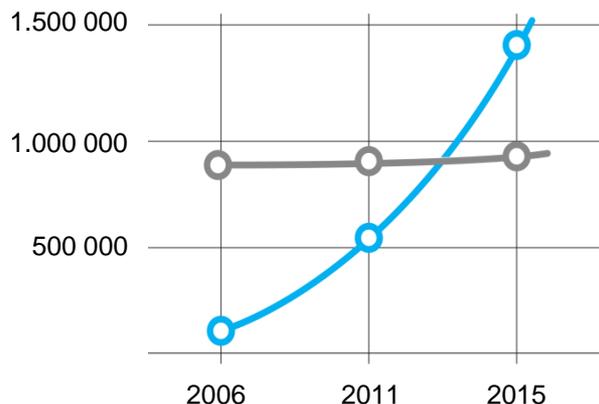
Цифровая трансформация

Как это выглядит на традиционном ИТ-рынке

КАПИТАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ В МЛН \$

	2006	2015
Dell	68 656	Делистинг
Cisco	133 282	140 507
HP	93 055	56 635
SAP	68 458	88 793
Oracle	70 668	188 438
IBM	129 256	158 642
Microsoft	281 170	333 524
Всего	844 546	966 541

СУММАРНАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ В МЛН \$
традиционных лидеров ИТ-рынка
и цифровых бизнесов



КАПИТАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ В МЛН \$

	2006	2015
Google	80 767	345 849
Apple	53 224	724 773
Amazon*	-	172 797
Facebook*	-	183 860
Всего	147 992	1 427 279

Расчеты: Сравниваются показатели рыночной капитализации по FT Global 500 в 2006, 2011 и 2016 годах.

* Компании не были публичными на указанный период. В расчетах использовались экспертные оценки.

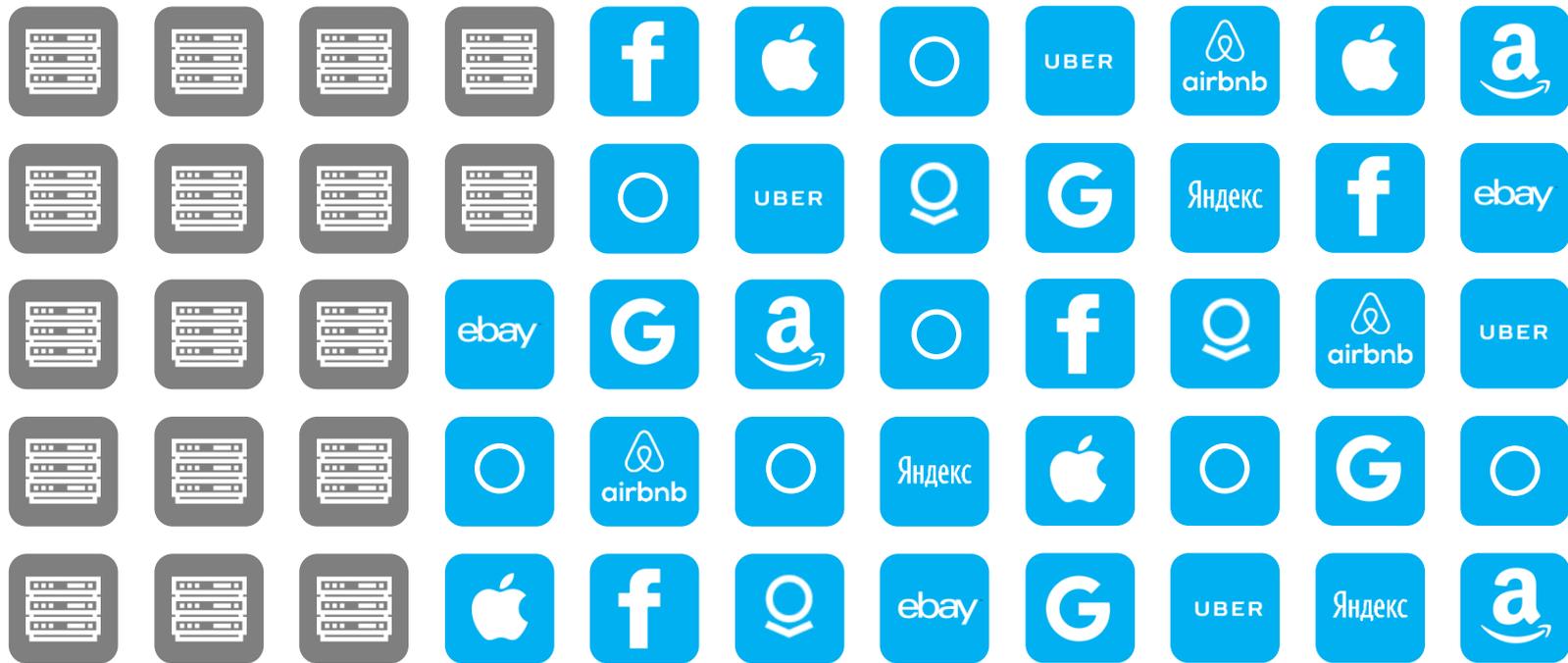
Спрос цифровых бизнесов на ИТ в 2015 году – 10%



Спрос цифровых бизнесов на ИТ в 2020 году – до 25%



Спрос цифровых бизнесов на ИТ в 2025 году – до 70%



По сути, новые цифровые бизнесы – это ИТ-компании



ТОРГОВЛЯ



1995

\$32 млрд

капитализация



БЕЗОПАСНОСТЬ



2004

\$20 млрд

оценка



НЕДВИЖИМОСТЬ



2008(US), 2011(World)

\$25,5 млрд

оценка



ТРАНСПОРТ



2009(US), 2011(World)

\$62,5 млрд

оценка

Число штатных ИТ-специалистов

60%

70%

40%

30%

2-10% в традиционном бизнесе

Customer centric world



Поколение Z

Родились с сенсором на пальце



Предел материального потребления

Вещи в их нынешнем виде стремительно дешевеют. Конкуренция идёт в основном за счет перераспределения долей на существующих рынках



Демография

Население в развитых странах стареет. Однако старшее поколение начинает приобщаться к цифровому потреблению



Массовизация премиального сегмента

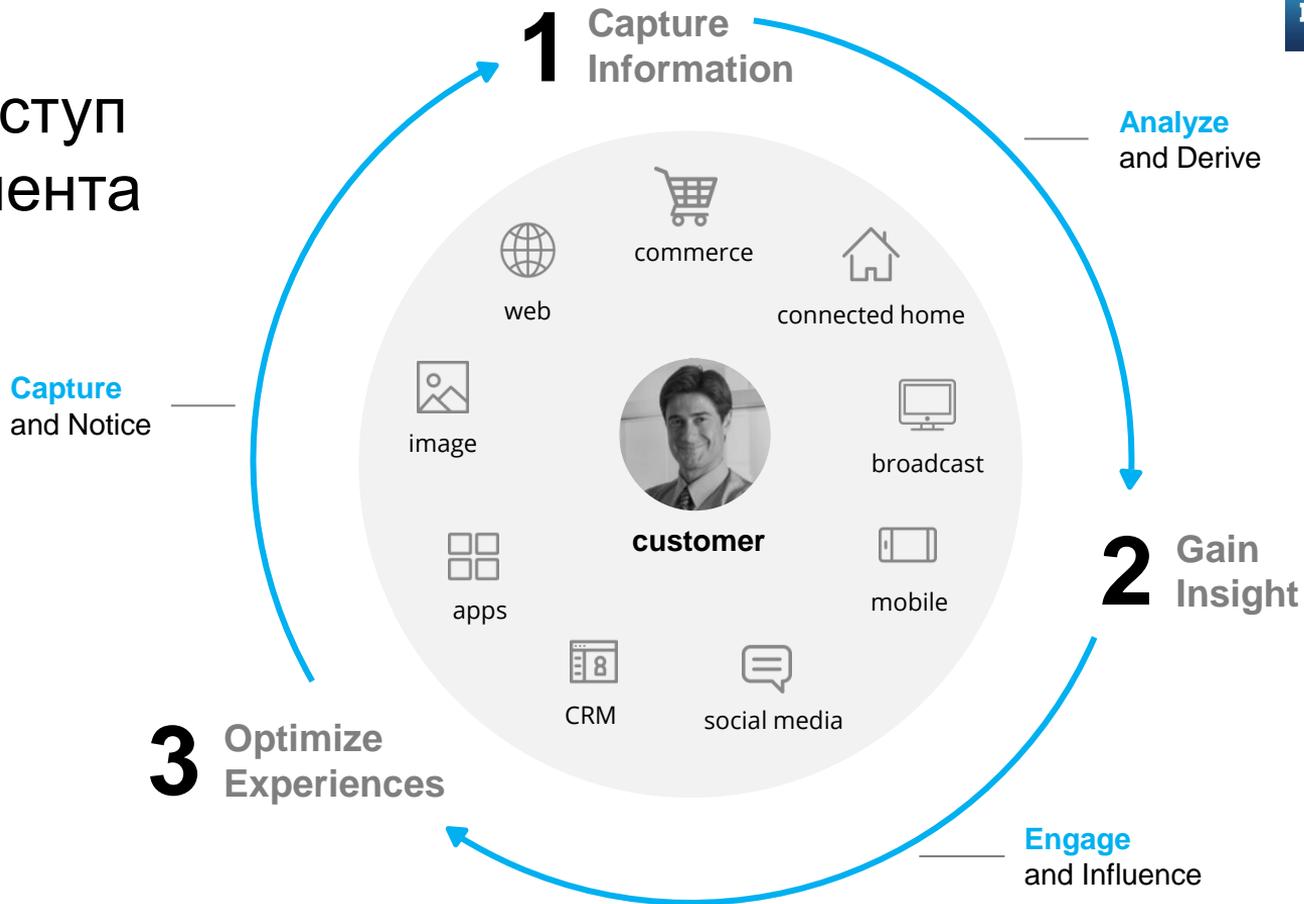
Приток потребителей обеспечивается за счет удешевления доступа к ранее премиальным сервисам



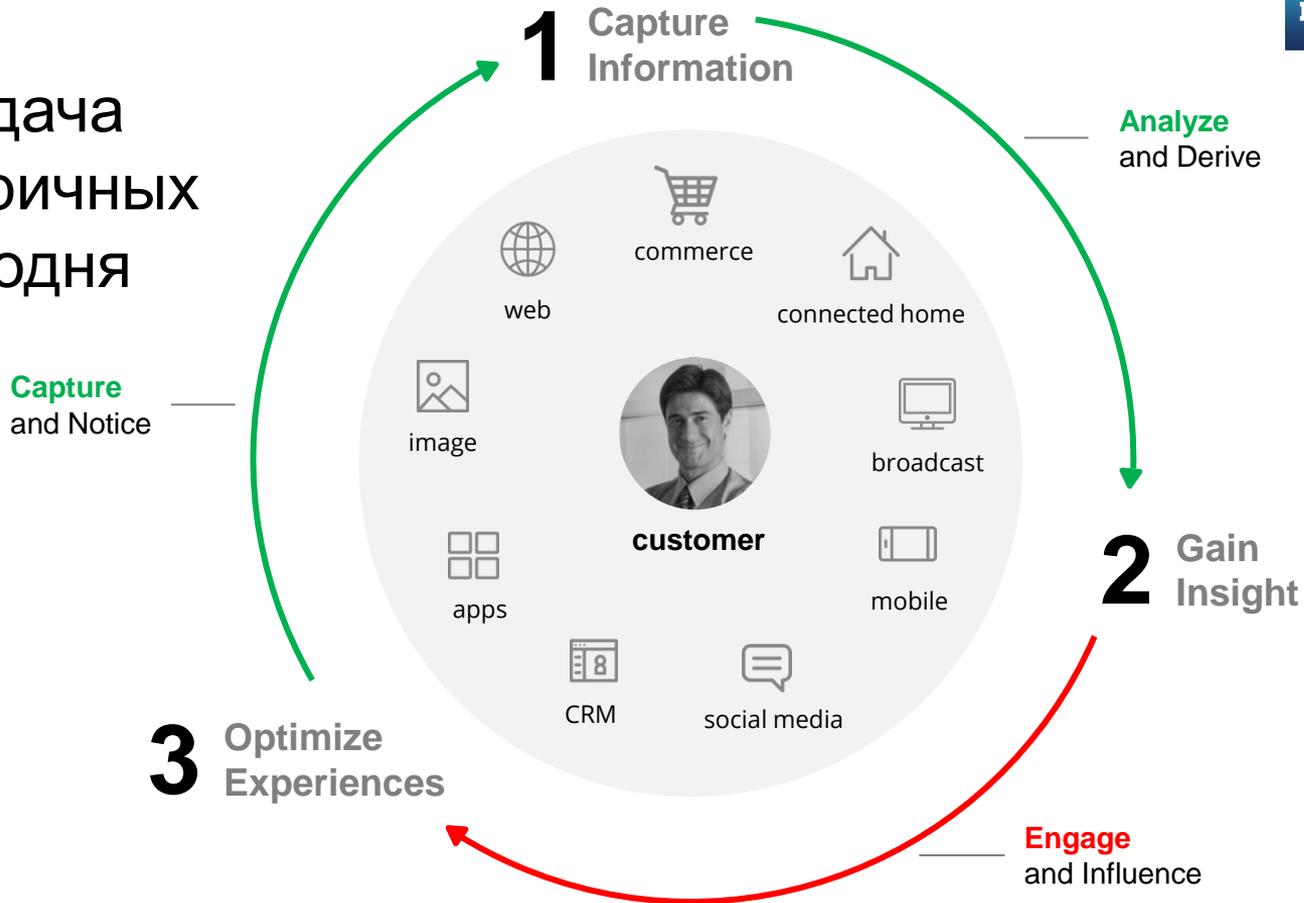
Массовая кастомизация

Новые технологии производства и доставки позволяют кастомизировать продукты и сервисы для огромных масс потребителей

Борьба за доступ к данным клиента



Ключевая задача клиентоцентричных бизнесов сегодня



Главная проблема не с данными, а с идеями и платформами

1

Как научиться извлекать прибыль из огромного объема доступных данных и инструментов взаимодействия с клиентом?

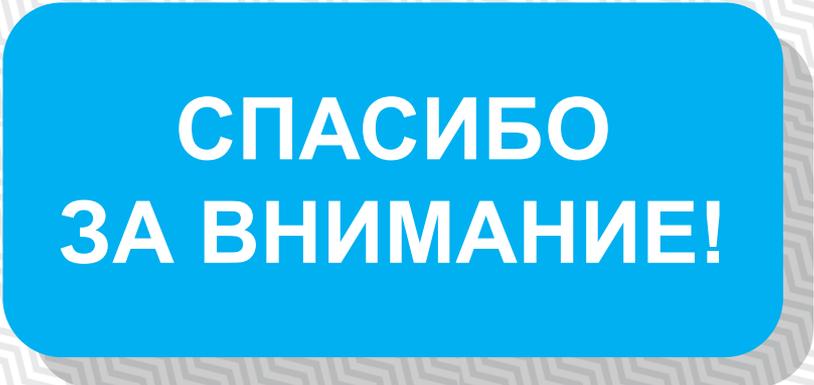
2

Как построить новую технологическую платформу для взаимодействия с клиентом и запустить процесс её постоянного развития?



The IBS logo consists of the letters 'IBS' in a bold, white, sans-serif font, centered within a dark blue square. The background of the entire slide is a light gray with a repeating white zigzag pattern.

IBS

A large, rounded rectangular button with a bright blue background and a subtle drop shadow. It contains the text 'СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!' in white, bold, uppercase letters.

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**

Как ИТ-компания IBS делает рекрутинг для клиента

Воронка процесса



Процесс массового найма в крупной розничной компании, штат > 60 тыс.чел.