

Пакет

СТРАТЕГИЯ ЗАЩИТЫ И МАСШТАБИРОВАНИЯ ПЛАТФОРМЫ



ОПИСАНИЕ

Текущее развитие цифровой экономики в мире обусловлено не только постоянно растущим объемом данных, но и увеличением количества информационных платформ (*Uber, Alibaba, Airbnb, Amazon, Avito, ВКонтакте, Youtube, Instagram, Delivery Club* и т.д.), способствующих снижению транзакционных издержек и увеличению комфорта её участников.

К информационным платформам относятся IT-решения, создающие и поддерживающие среду прямого взаимодействия как между различными категориями лиц (*пассажир и водитель такси, покупатель и продавец, зритель и создатель контента, клиент и сотрудники ресторана* и т.д.), так и внутри неопределенной группы участников рынка (*сервисы, действующие по принципу Sharing economy*).




Именно IT-сервисы на базе информационных платформ являются ключевыми продуктами самых дорогих брендов в 2020 году (*Apple, Amazon, Facebook*).

Тем не менее, одной из главных проблем компаний, владеющих информационной платформой, является удержание существующих пользователей от перехода к использованию платформ конкурентов (*например, переход с использования Amazon к приложению Alibaba, с Uber к Didi, с Lamoda к Joom и т.д.*) одновременно с привлечением новых клиентов в экосистему сервиса. Так, в соответствии с рядом математических и экономических причин, без динамического масштабирования относительно конкурентов – устойчивое сохранение пользовательской базы информационной платформы маловероятно, т.е. для того, чтобы удержать активных пользователей – нужно расти.

Именно поэтому наш Центр предлагает услугу по разработке Стратегии защиты и масштабирования платформенного решения (*далее* – Стратегия) – документа, который предложит комплексный и безопасный подход к масштабированию платформы Заказчика посредством математического описания и доказательства наилучшего сценария поведения в текущих конкурентных условиях.

Под Стратегией защиты и масштабирования платформенного решения подразумевается долговременный план действий по определению конкурентной политики компании Заказчика, построенный на основе моделирования динамических процессов в отрасли рынка, сформированного в процессе работы стандарта безопасности платформы, а также оценке текущих и будущих трендов в рыночном сегменте анализируемой платформы.

Данная Стратегия должна послужить инструментом принятия тактических решений, соответствующих бизнес-целям Заказчика, а также ответить на вопросы:

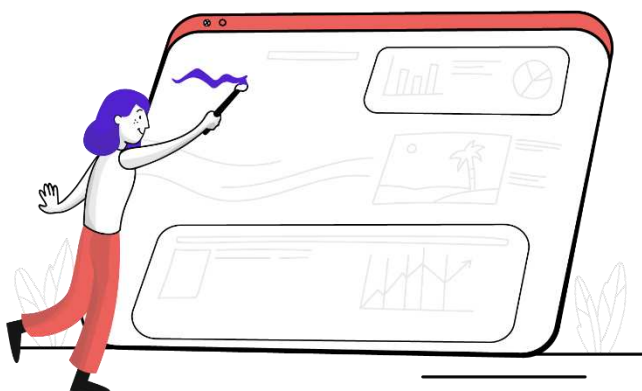
-  **Как удержать текущего пользователя с минимальными затратами?**
-  **Как привлечь нового пользователя в экосистему платформы?**
-  **Как привлечь стороннего пользователя, использующего сервис Вашего конкурента?**

Ответы на эти (**и не только**) вопросы при выборе данного пакета услуг Заказчик получает в виде итогового документа с подробным описанием и обоснованием выводов.

Состав услуг данного пакета подготовлен в соответствии с имеющимся опытом и технологической экспертизой нашей команды, накопленной при выполнении аналогичных проектов.

Следование разработанной в рамках реализации проекта Стратегии на практике должно обеспечить определенные выгоды и преимущества для Заказчика за счет:

- Разработанного сценария поведения и методологии конкурентной политики
- Следования сформированному стандарту безопасности платформы
- Защиты и приумножения пользователей
- Повышения эффективности управления



СОСТАВ ПАКЕТА

- 1** **Анализ информационной платформы Заказчика**
 - Определение ключевых функций и бенефициаров
 - Анализ внутреннего цифрового профиля платформы
 - Анализ внешнего цифрового профиля платформы
- 2** **Анализ целевого сегмента рынка информационной платформы**
 - Анализ международного и локального рынков платформы
 - Анализ конкурентной политики других платформ в целевом сегменте
 - Подробный конкурентный анализ клиентского опыта

3

Анализ текущих бизнес-процессов компании

- Определение целевых бизнес-процессов
- Анализ существующей конкурентной политики
- Сбор и обобщение данных о текущем состоянии ИТ-обеспечения Заказчика

4

Разработка модели оптимального доминирования в целевом сегменте рынка и стандарта безопасности

- Разработка и доказательство оптимального стратегического сценария поведения компании Заказчика на рынке (*без конкурентов или с наличием 1 конкурента*)
- Создание стандарта безопасности активных пользователей платформы на основе сценария поведения

5

Итоговый документ Стратегии в форматах .pdf/.word, а также презентация в .pptx

Соответственно, Заказчик получает комплексную стратегию защиты и масштабирования платформенного решения своей компании, включающую в себя:



Текущие методы удержания пользователя «как есть»



Оптимальные методы удержания пользователя «как должно быть»



Описание целевого поведения на рынке по отношению к платформам-конкурентам



Стратегический план развития информационной платформы на среднесрочную перспективу

СРОК ВЫПОЛНЕНИЯ



до 3 мес. (*включительно*)

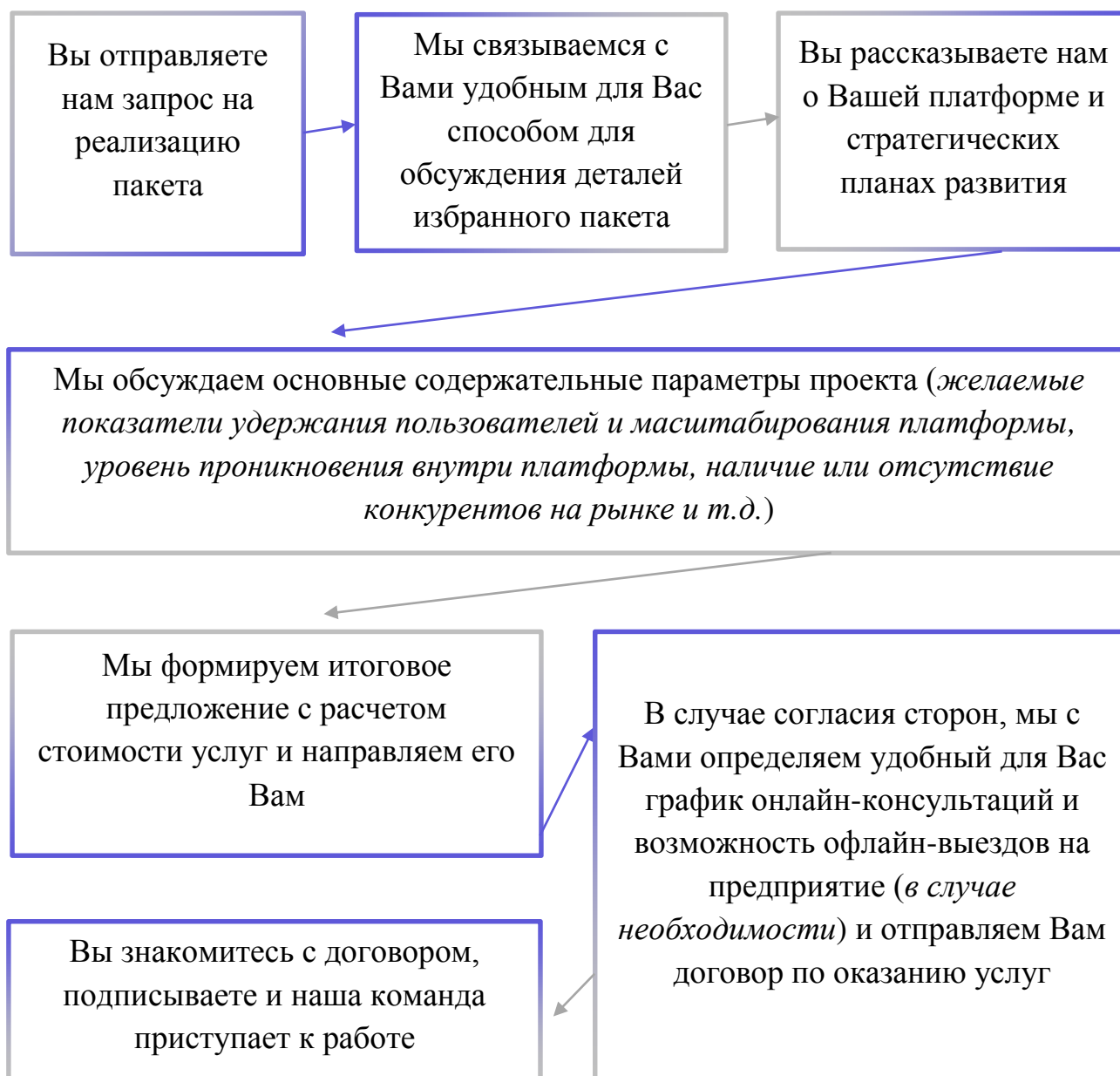
СТОИМОСТЬ

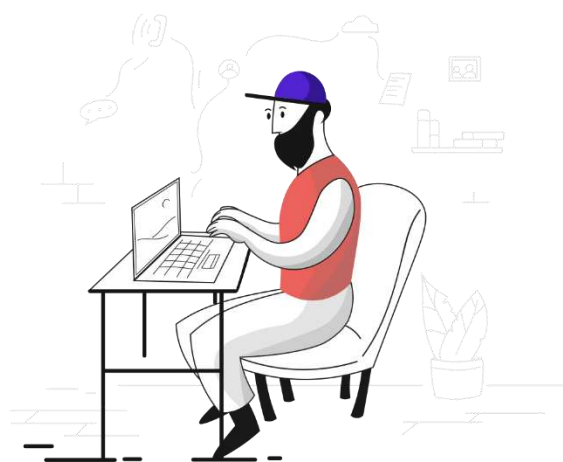


от 2 500 000 руб.



ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТОМ





WORKFLOW

- +60** Команда наших аналитиков (*кандидаты экономических и физико-математических наук*) работают над проведением всех вышеуказанных этапов пакета в течение 2 месяцев
- +7** После этого в течение 7 дней происходит review результатов работы менеджером проекта
- +5** В течение 5 дней оформляется итоговый документ с подробным описанием каждого этапа пакета
- +7** Далее происходит передача итогового документа Заказчику. На протяжении 7 рабочих дней происходит взаимодействие менеджера проекта с Заказчиком по переданным результатам работы (*ответы на вопросы*)

СТРАТЕГИЯ ЗАЩИТЫ И МАСШТАБИРОВАНИЯ ПЛАТФОРМЫ

ВВЕДЕНИЕ

1. ЦЕЛИ СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ И МАСШТАБИРОВАНИЯ ПЛАТФОРМЕННОГО РЕШЕНИЯ:

- 1.1. Цели и задачи Стратегии
- 1.2. Обоснование необходимости использования
- 1.3. Характеристика платформы Компании с точки зрения потребностей в Стратегии **Ошибка! Закладка не определена.**

2. АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ КОМПАНИИ

- 2.1. Описание базового и дополнительного функционала
- 2.2. Анализ внешнего и внутреннего цифрового профиля

3. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА РЫНКА ИНФОРМАЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ

- 3.1. Анализ международного рынка
- 3.2. Анализ локального рынка
- 3.3. Анализ конкурентной политики других платформ в целевом сегменте
- 3.4. Описание клиентского опыта конкурентов

4. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ

- 4.1. Перечень объектов обследования
- 4.2. Перечень бизнес-процессов Компании
- 4.3. Анализ текущей конкурентной политики Компании **Ошибка! Закладка не определена.**
- 4.4. Конкурентный анализ клиентского опыта
- 4.5. Характеристика ИТ-обеспечения
- 4.6. Организационное обеспечение информационных технологий **ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.**

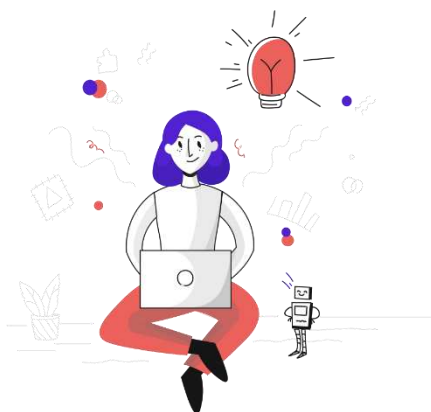
4. ОПИСАНИЕ МОДЕЛИ ОПТИМАЛЬНОГО ДОМИНИРОВАНИЯ В ЦЕЛЕВОМ СЕГМЕНТЕ

- 4.1. Методология оптимального положения информационной платформы на рынке
- 4.2. Формирование критериев оптимального положения информационной платформы на рынке
- 4.3. Оценка текущего положения информационной платформы на рынке относительно оптимального состояния
- 4.4. Обоснование модели стратегического поведения компании Заказчика на рынке
- 4.5. Доказательство модели стратегического поведения компании Заказчика на рынке

4.6. Формирование комплекса мер по удержанию активных пользователей информационной платформы

4.7. Формирование методологии внедрения в бизнес-процессы компании комплекса мер по удержанию активных пользователей информационной платформы

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ



О ПОДПИСКЕ НА ПАКЕТЫ УСЛУГ

Наш Центр оказывает отдельные комплексы услуг, представленные в виде пакетов. В случаях, когда исследование и анализ платформы компании Заказчика требуют более длительной работы (*более 3 мес.*) – мы сообщаем об этом на этапе обсуждения задачи (*до подписания договора*) и предлагаем продлить выбранный пакет до 6 месяцев.

Также, если после окончания действия избранного пакета сотрудникам Вашей компании необходимо:

- > больше времени для формального и экспертного погружения в разработанный нами документ и модель
- > протестировать новые гипотезы, которые возникли в результате анализа нашего итогового документа
- > просчитать стратегию поведения компании при наличии на рынке более, чем 1 конкурента

то Вы всегда можете продлить выбранный пакет еще на 3 месяца или заключить договор на постоянное обслуживание.

***ДОВЕРЯЙТЕ СЛОЖНЫЕ ЗАДАЧИ
КОМПЕТЕНТНЫМ СПЕЦИАЛИСТАМ***

