



Как создать фабрику стартапов в крупной компании

и начать зарабатывать
на новых бизнесах
с min вложениями в IT

Ольга Сгибнева

Директор по инновациям СДЭК



Ольга Сгибнева

Директор по инновациям СДЭК

- ✓ **20 лет работы** в стратегическом маркетинге и управлении продуктовыми и проектными командами
- ✓ **Входит в топ-100 директоров по маркетингу России, топ-1 в категории транспорт** (по версии Российской Ассоциации Менеджеров) за 2019-21 гг.
- ✓ **Аккредитованный Независимый Директор**

О чём поговорим?



Зачем стартапы зрелому бизнесу,
как совместить старое и новое,
чтобы зарабатывать и обеспечивать синергию



Примеры стартапов
в логистической компании



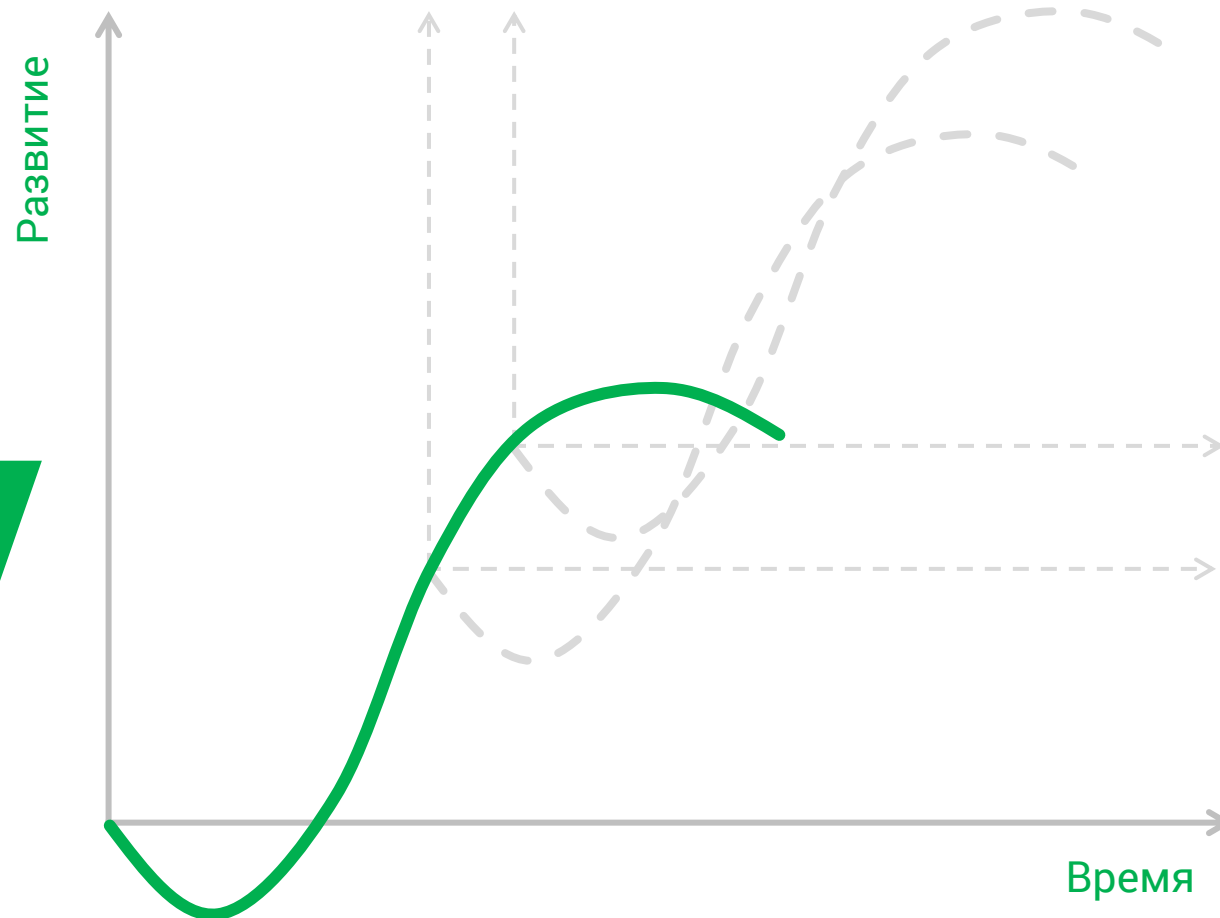
Low-code как база
для быстрого и дешёвого запуска стартапов



Работа с сопротивлением изменениям
в ТОП-командах, продуктовых командах,
у учредителей и франчайзи-партнёров

Зачем стартапы работающему успешному бизнесу?

Чтобы
«внезапно»
не оказаться
Nokia, Kodak



- Переосмысление подхода к затратам ИТ / операционным ЦФО
- Переориентация на выручку, маржинальность, долю рынка
- Ускорение / упрощение / удешевление запусков (в том числе нового в старых продуктах)

Сложности «стыковки» нового и старого

Преодолеть сильное сопротивление команд (в основном, операционка и IT)



Сформировать узкую команду изменений и внедрений (прямая аналогия с антикризисной командой) и работать только с ней до этапа внедрения

Догнать быстро меняющиеся тренды



Постоянно изучать появляющиеся технологии и крупные тренды: локальные и глобальные

Определить, какую БИЗНЕС-задачу мы решаем внедрением технологии / автоматизацией



Задать себе вопросы:

- сколько денег заработаем / сэкономим;
- какую долю рынка займём;
- на какой новый рынок выйдем;
- какую новую нишу создадим.

Нейтрализовать риски новых технологий



Прояснить, что преувеличены риски:

- в части ИБ,
- облачного хранения данных,
- неиспользуемых языков программирования,
- что «всё сломается» и т. п.

Постоянно и много тестировать



Изучать опыт коллег из других компаний, страховаться в самых «узких» / критических местах.

Остальное – решать по ходу с готовностью, что точно многое будет «не так».

Тест гипотез и новые продукты

Опыт **CDEK**

- Кешбэк-сервис
- Сервис для продавцов маркетплейсов
- Агрегатор доставок
- Сервис продажи восстановленной техники

Спустя год – WMS, DMS, CRM

Работаем на low-code (Scalaxi)

- Большинство решений, которые есть на рынке сейчас – по факту, no-code (не low-code)
- Это другая методология разработки

**MVP – 2-4 недели, 1-3 разработчика low-code
(+ Python)**

**Возможность дальше развивать и масштабировать
продукт, не меняя среду разработки**

Стартапы в СДЭК: выводы из опыта

- ✓ Ни один продукт / новый бизнес без быстрой и дешёвой автоматизации не построить / не масштабировать
- ✓ Важен стек технологий с возможностью предсказуемого развития
- ✓ Ничто не заставляет так думать о том, **какие технологии использовать**, как запуск стартапов. И далее – либо «культура стартапов» входит в основной бизнес (с технологиями), либо растёт параллельно (более быстрая, гибкая, дешёвая, «бизнесовая»).
- ✓ В итоге в СДЭК - **разворачиваем стартапы на франчайзи-партнёрах**.

Как можем посотрудничать?

**Консультации / сопровождение /
участие в СД / Advisory board:**

- по запуску стартапов в основном бизнесе;
- созданию и внедрению стратегии изменений;
- малобюджетному продвижению;
- запуску новых продуктов/бизнесов.

Ольга Сгибнева

Директор по инновациям СДЭК



@All_ga_S

Записаться на бесплатную
консультацию

