

Вызовы интернет магазинов  
нишевых сегментов с выручкой не  
более 40млрд рублей.

Яровой Алексей

EX Директор Цифровой Трансформации ГК Бринэкс  
IT eCommerce эксперт



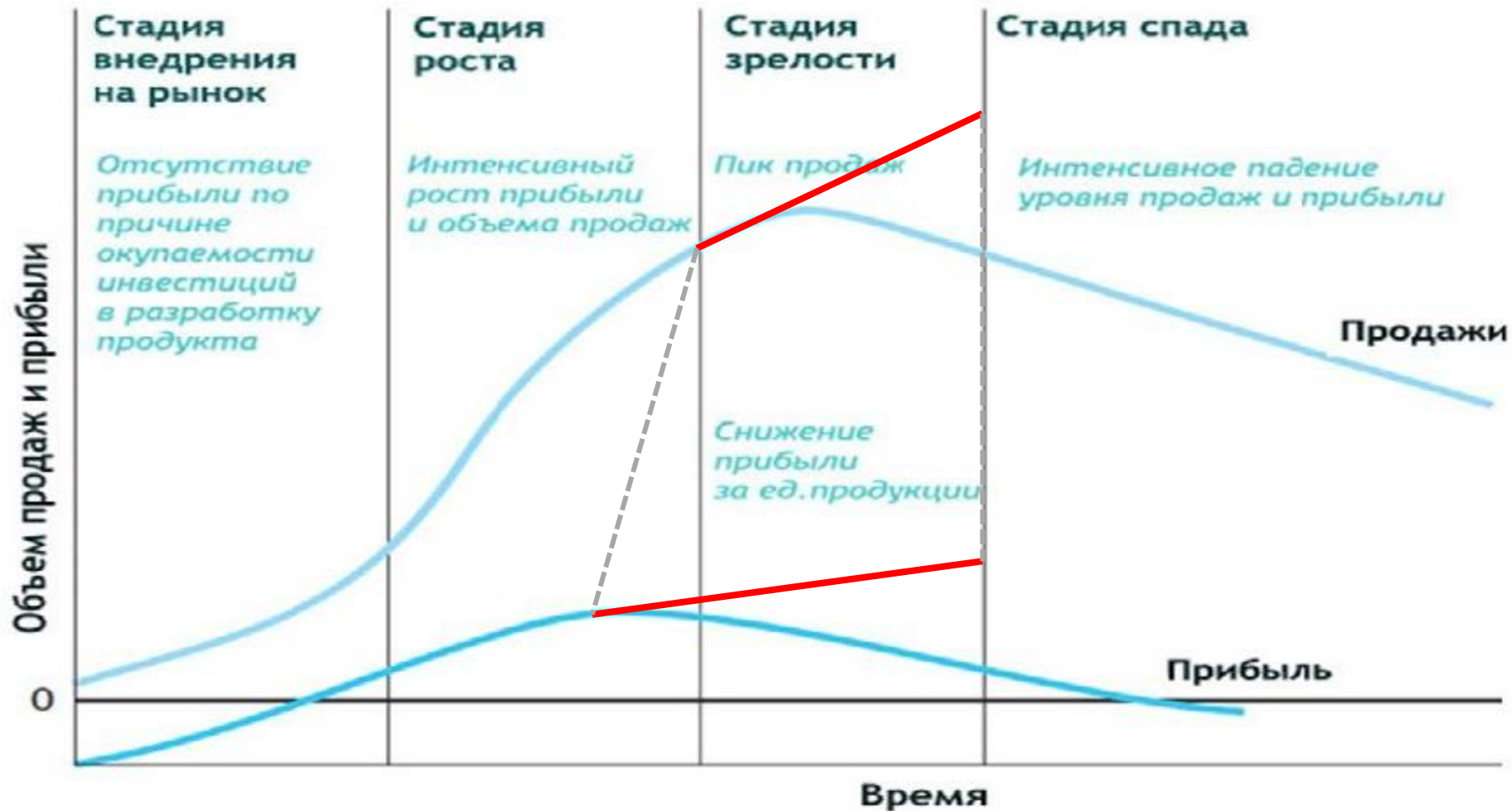
@YAROVOYAE

# ИТ-Развитие VS Предпринимательство



1. Отсутствие ИТ специалистов при создании канала продаж;
2. Отсутствие понимания основных объектов в начале пути;
3. Нагромождение различных функций в одной несвоейственной системе;
4. Отсутствие единых справочников для поддержки всех бизнес-функций;
5. Стратегия Quick Win с отклонениями от фундаментальных базовых объектов бизнеса;
6. Постоянные смены ИТ команд как механизм накопления проблем;
7. Отсутствие поддержки долгих стратегий со стороны акционеров и ТОП менеджмента

# Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии – внедрение, рост, зрелость и спад



- В стадии роста можно отметить увеличение стоимости владения продуктом, что влечет за собой снижение прибыли от продукта.
- При неправильном подходе можно идти по голубому графику
- При реформатировании и существенных вложениях можно искать новые точки приложения усилий

# Основные объекты бизнеса

## **Базовые объекты:**

- Физическое лицо
- Объекты недвижимости
- Движимые объекты
- Товар, остатки, цены
- Услуги, нормативы, цены
- Географические регионы

## **Объединяющие сервисы:**

- Прием платежей
- Коммуникационный блок
- Документоборот
- Статусные модели

## **IT Поддерживающие сервисы:**

- Мониторинг
- CI/CD инструменты
- Инфраструктура
- Шины данных

Всем спасибо!

Готов к общению по бенчмаркам и проблематикам с которыми сталкиваетесь Вы!

Яровой Алексей

EX Директор Цифровой Трансформации ГК Бринэкс

IT eCommerce эксперт

+79261785336



@YAROVOYAE