



**Почему крупные игроки  
e-com вкладываются  
в собственную разработку ПО?**



# **E-com – высококонкурентная рыночная среда**



**СТОИМОСТЬ УСЛУГ  
(ТОВАРОВ)**



**КАЧЕСТВО УСЛУГ  
(ТОВАРОВ)**

# Снижение затрат за счет оптимизации/удешевления бизнес-процессов



на уровне  
клиентских сервисов  
(ПВЗ, курьеры,  
постаматы)



на уровне  
цифровых сервисов  
(сайт, ЛК, МП и пр.)



на уровне логистики  
(склад, внутригород,  
магистраль)

# Наращивание он-лайн продаж за счет лучшего сервиса



## на уровне клиентских сервисов

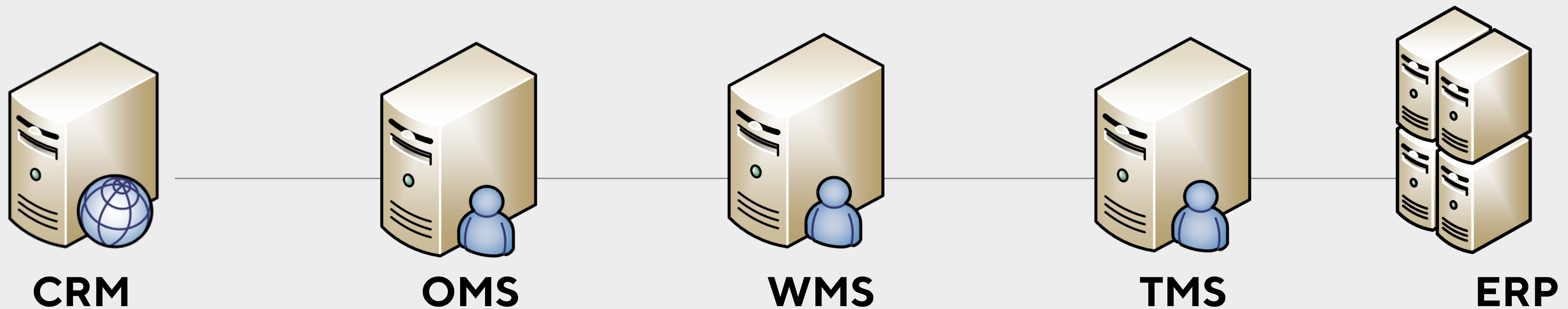
(высокая доступность  
и отзывчивость, оптимизированный  
UI/UX, удобные расчеты,  
незаметная ИБ, простая обратная связь)



## на уровне партнерских сервисов

(соблюдение SLA, быстрые расчеты,  
бесшовная интеграция ИС,  
прозрачная статусная модель  
по грузу и арбитраж)

# Типовой состав ИТ-ландшафта e-commerce компании



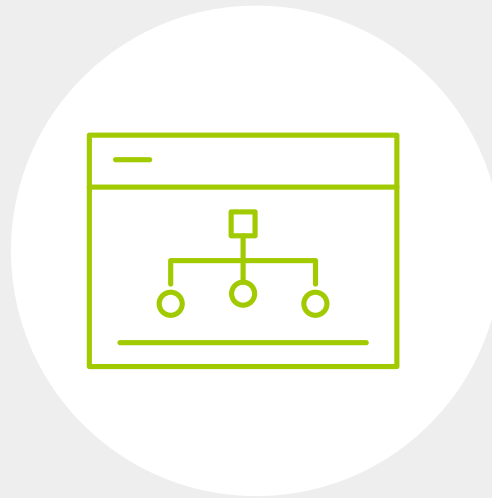
- ИТ-сервисы маркетинга и продаж (реализация воронки продаж)
- ИТ-сервисы управления заказами (управление цифровым потоком)
- логистические ИТ-сервисы (управление материальным потоком)
- ИТ-сервисы учета и расчётов (управление фин.потоком)

# На российском рынке e-commerce большое количество готовых ИТ-решений всех классов\*

Класс систем	Количество вендоров
CDP и программы лояльности	20
CRM + OMS	12
WMS + TMS	21
ERP	4
фин.сервисы (эквайринг, ЭДО, фискализация)	более 60

\* по данным «Экосистема электронной торговли 2023» Data Insight совместно с Oborot.ru

# Что сложно купить из «коробки»



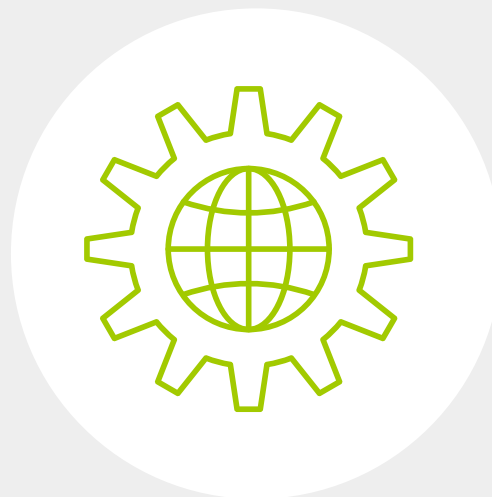
полное соответствие ИТ-решения  
требованиям вашего бизнеса



оптимальную интеграцию  
в динамический ИТ-ландшафт

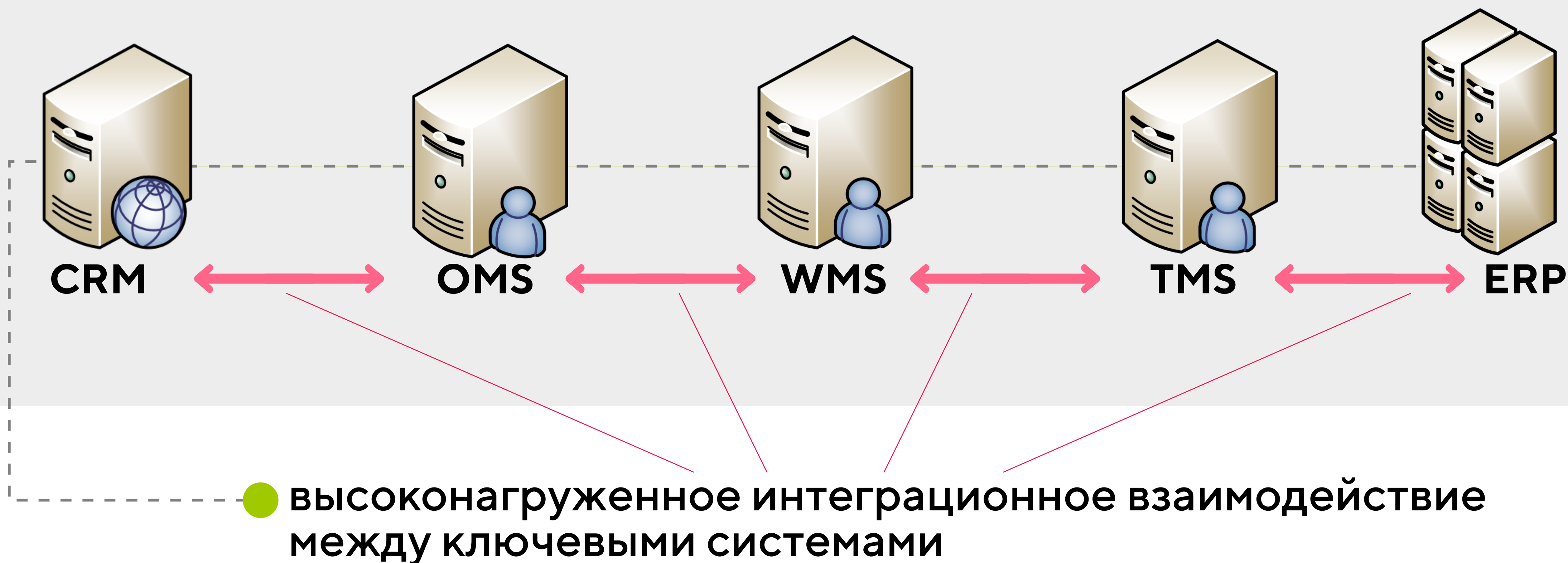


гибкое управление изменениями (T2M)



фактический уровень соответствия  
заданным требованиям ИБ

# На что придется находить исполнителя, даже если все системы «коробочные»

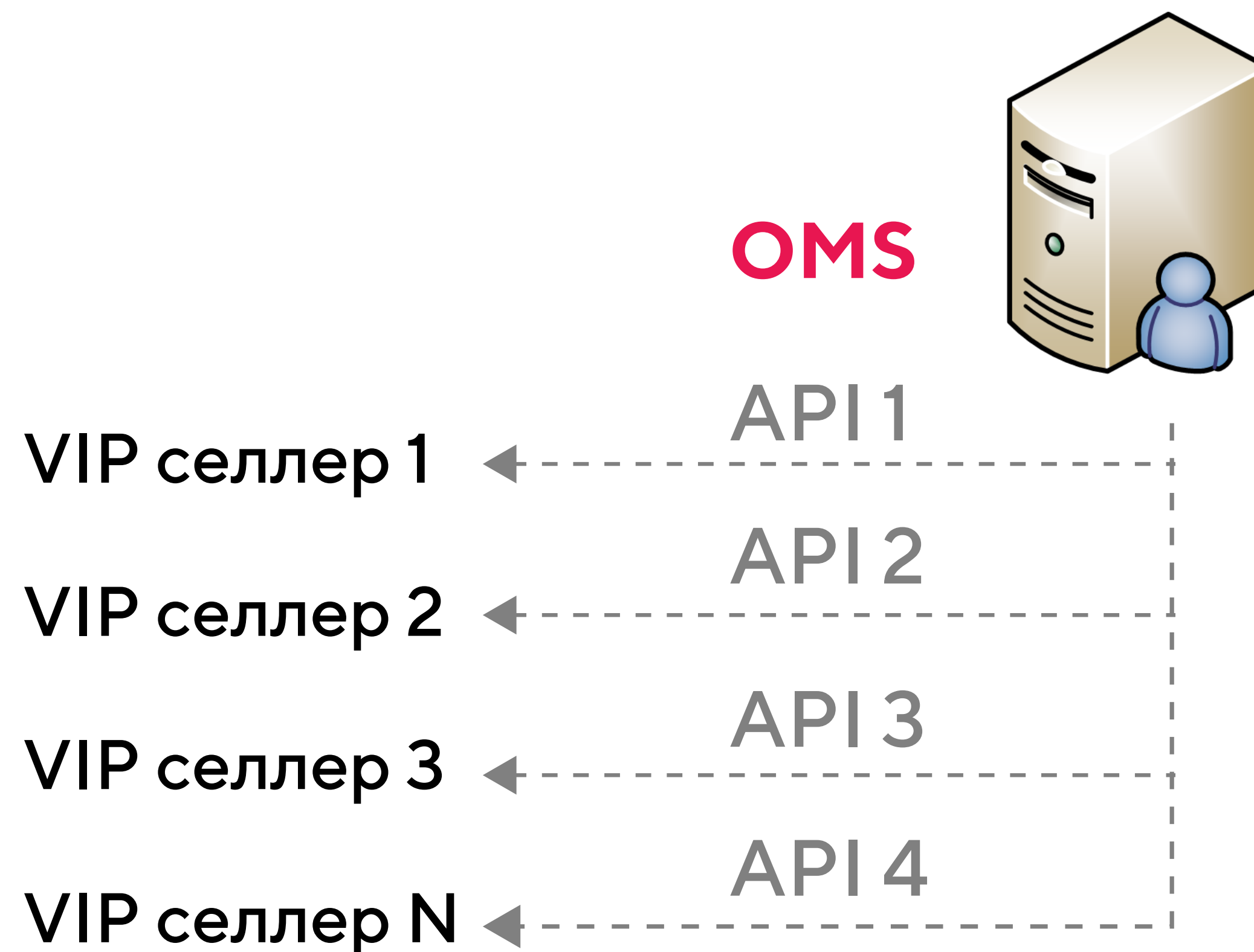




**На что приходится  
находить  
исполнителя  
даже если все  
системы  
«коробочные»**



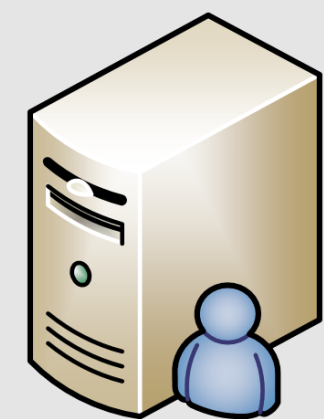
**Индивидуальный инфообмен  
с каждым ключевым клиентом\***



\*(неактуально для монополистов и ГК)

# На что приходится находить исполнителя, даже если все системы «коробочные»

Индивидуальный инфообмен с каждым ключевым партнером\*



OMS



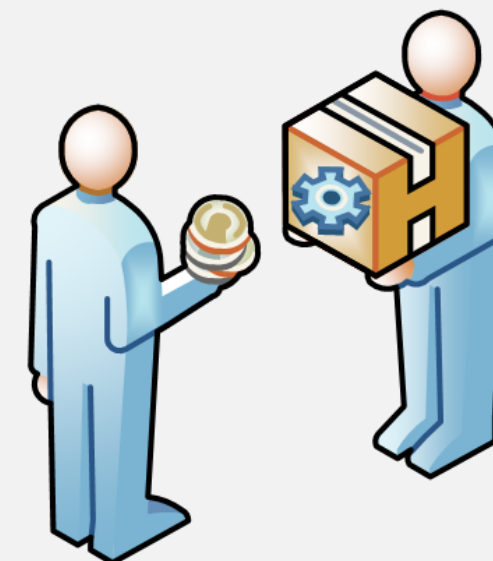
ПВЗ



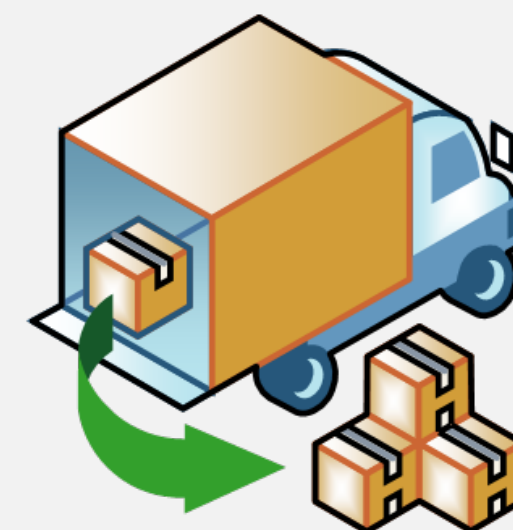
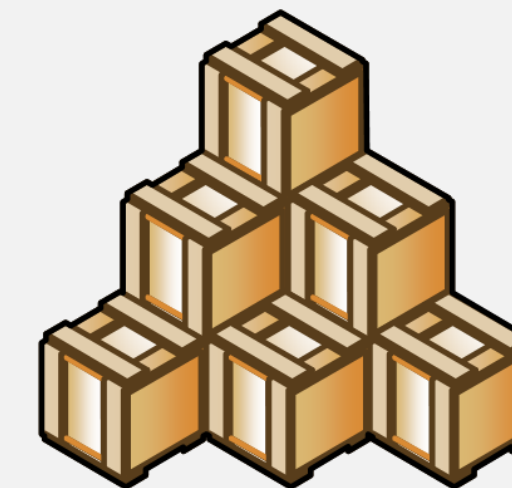
WMS



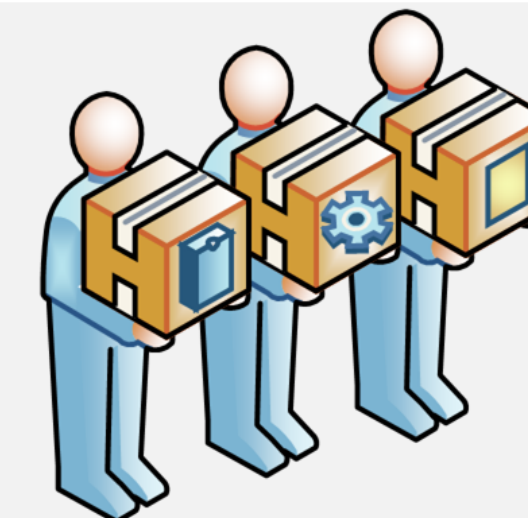
TMS



постамат



курьер



# В итоге что дает собственная разработка ПО:

- позволяет получить продукт максимально «под себя» (как с точки зрения процессов, так и с точки зрения ИТ-ландшафта)
- дает полное управление всем жизненным циклом Продукта
- позволяет нарастить и сохранить компетенции внутри компании (как по техническим процессам, так и части разработки ПО) – это очень важно для развития
- обеспечивает полное владение правами и кодовой базой, а также отсутствие лицензионных отчислений (на разработанную часть ПО) – важно, если предполагается дальнейшая монетизация проекта