

# Развитие маркетингового анализа: данные, технологии, agile, гибридность

# План

1. Agile - интеракционный подход
2. Бизнес-математика
3. Кейс-анализ
4. Гибридные коммуникации, адвокатура клиентов
5. Платформизация аналитики
6. Тематические и отраслевые информационные каналы
7. FastCo

# Agile - итерационный подход

01

Процессный подход наиболее эффективен в следующих случаях:

1. Неопределенность значимых для Заказчика граничных условий.
2. Разноплановость вопросов к исследованию.
3. Стремление Заказчика минимизировать риски, связанные с выполнением крупного и дорогого проекта.
4. Динамичность бизнес-среды проекта (важно как можно скорее получить результат и начать действовать).
5. Высокая вероятность ошибки на этапе постановки задачи, связанная с вариативностью возможных решений.
6. Достижение конечной цели исследования возможно путем последовательной проверки отдельных гипотез.

Преимущества итерационного подхода:

1. Возможность контролировать процесс исследования и влиять на ход и результаты работы.
2. Своевременная корректировка «вектора» исследования для достижения оптимального результата.
3. Снижение, или даже исключение, рисков, связанных с неверной изначальной постановкой задачи, выбором неподходящей методологии либо недостаточной глубины проработки.
4. Более низкая стоимость по сравнению с «монолитным» проектом (как правило, решение задачи с хорошей точностью достигается уже по итогам 2-3 итераций из предварительно намеченных 5-6).
5. Получение не «рыбы», а «удочки» - возможность самостоятельно развивать исследовательский процесс.

## Эконометрическое моделирование и прогнозирование:

- состояния отраслей / рыночных сегментов;
- рыночной конъюнктуры (спрос, цены и т.п.);
- потребительского поведения;
- финансового состояния компании;
- объемов продаж.

## Оптимизация:

- производственных процессов (ассортимент, загрузка производственных мощностей, управление запасами,
- распределение персонала, очередность выполнения операций и т.п.);
- транспортных / логистических
- себестоимости продукции;
- каналов сбыта;
- маркетинговых активностей;
- систем массового обслуживания (количество филиалов в регионе, касс в супермаркете и т.п.).

## Сравнительный анализ и выбор:

- приоритетных рынков сбыта;
- локаций нового производства;
- направлений диверсификации бизнеса;
- подрядчиков / поставщиков.

## Планирование и производственные процессы:

- стоимости и сроков реализации крупных строительных проектов;
- оптимального количества и мест размещения точек продаж, производственных площадок, специализированного оборудования и т.п.;
- задачи оптимальной упаковки в контейнеры, раскрытия материала и их многочисленные варианты.

## Предиктивная аналитика:

- предсказание отказов оборудования;
- формирование графика обслуживания и ремонта производственных мощностей;
- прогнозирование спроса на продукцию / услуги;
- изучение клиентов / целевой аудитории
- и формирование «индивидуальных» предложений товаров / услуг;
- прогнозирование эффективности рекламы.

## Визуализация экономических данных:

- применение современных методов для визуализации многомерных данных;
- интерпретация экономических процессов;
- использование средств 3D-графики для визуализации решений экономических задач.

# Кейс-анализ

# 03

1

Основой исследовательского процесса является широкий мониторинг мировой практики и успешных кейсов, релевантных объекту исследования.

2

Базовые источники информации в т.ч. включают собственные мониторинговые платформы «Текарт» - кейсы цифровой трансформации, технологии и вендоры в области MarTech, кейсы инновационных решений в области HR (внутренние коммуникации, оргдизайн, T&D, HRTech и т.п.) и др.

3

Методология «уточнения» кейсов включает: запрос информации к авторам, интервью с релевантными экспертами, запрос коммерческих предложений по методологии Mystery Shopping, комментарии «Текарт» на основе имеющейся экспертизы (цифровая трансформация, MarTech и т.п.) и др.

4

Отобранные кейсы получают аналитическую разметку (компания, отрасль, технология, возможные области применения, оборудование, поставщики решений, экономическое обоснование и т. п.).

5

Сотрудники клиента оперативно получают информацию, предлагают гипотезы и инновации по аналитической разметке кейсов, корректируют направление поиска, глубину пояснительной информации (вплоть до небольших исследований по конкретному кейсу, когда требуется дополнительная информация).

## Система предиктивной аналитики качества в ПАО "ММК"

**Компания/Технология:** Многоотраслевой металлургический холдинг ММК, ПАО  
**Компьютер/Интернет:** SAP, Oracle, SAP ERP, SAP S/4HANA  
**География:** РФ  
**Возраст клиента:** Более 100 лет  
**Отрасль:** Металлургия и машиностроение  
**Область управления:** Бизнес, Производство  
**Релевантные бизнес-процессы:** Производство  
**Прикладные платформы и каналы:** Облачные сервисы, Мобильные приложения, Трансформационный портал



**Исходная проблема, вызов, идея**  
Прогнозирование качества продукции в реальном времени и автоматизация процесса контроля качества. Внедрение системы предиктивной аналитики качества на основе данных с датчиков и систем управления производством.

**Исходная проблема, вызов, идея**  
Снижение затрат на обслуживание оборудования и повышение эффективности производства. Внедрение системы мониторинга состояния оборудования и прогнозирования поломок.

**Принцип решения**  
Использование больших данных

**Краткое описание кейса**  
Система предиктивной аналитики качества была разработана для ПАО "ММК" на основе данных с датчиков и систем управления производством.

**Результат**  
Система позволяет прогнозировать качество продукции в реальном времени и автоматически корректировать процесс производства.

**Примечания**  
Успешное внедрение системы предиктивной аналитики качества в ПАО "ММК" позволило повысить эффективность производства и снизить затраты на обслуживание оборудования.

**Ссылки на источники**  
[www.mmc.ru](#)

## Система контроля уставок холодильного оборудования (СХУО) на основе IoT-платформы InOne

**Компания/Технология:** InOne  
**Компьютер/Интернет:** InOne IoT-платформа  
**География:** РФ  
**Возраст клиента:** Более 10 лет  
**Отрасль:** Холодильное оборудование  
**Область управления:** Холодильное оборудование  
**Релевантные бизнес-процессы:** Холодильное оборудование  
**Прикладные платформы и каналы:** Облачные сервисы, Мобильные приложения, Трансформационный портал



**Исходная проблема, вызов, идея**  
Снижение затрат на обслуживание холодильного оборудования и повышение эффективности производства. Внедрение системы мониторинга состояния оборудования и прогнозирования поломок.

**Принцип решения**  
Использование больших данных

**Краткое описание кейса**  
Система контроля уставок холодильного оборудования была разработана на основе IoT-платформы InOne.

**Результат**  
Система позволяет контролировать состояние холодильного оборудования в реальном времени и автоматически корректировать уставки.

**Примечания**  
Успешное внедрение системы контроля уставок холодильного оборудования в InOne позволило повысить эффективность производства и снизить затраты на обслуживание оборудования.

**Ссылки на источники**  
[www.inone.ru](#)

**Дополнительная информация**  
[www.inone.ru](#)

## Сервис «Есть идея» для мотивации сотрудников

**Компания/Технология:** ZENDEX  
**География:** РФ  
**Возраст клиента:** 2015-2022  
**Отрасль:** HR-технологии  
**Область управления:** HR-технологии  
**Релевантные бизнес-процессы:** HR-технологии  
**Прикладные платформы и каналы:** Облачные сервисы, Мобильные приложения, Трансформационный портал

**Исходная проблема, вызов, идея**  
Повышение мотивации сотрудников и улучшение качества работы. Внедрение сервиса «Есть идея» для сбора предложений и идей сотрудников.

**Исходная проблема, вызов, идея**  
Снижение затрат на обслуживание персонала и повышение эффективности производства. Внедрение системы мониторинга состояния персонала и прогнозирования увольнений.

**Принцип решения**  
Использование больших данных

**Краткое описание кейса**  
Сервис «Есть идея» был разработан для компании ZENDEX на основе данных с датчиков и систем управления персоналом.

**Результат**  
Сервис позволяет собирать и анализировать идеи сотрудников в реальном времени и автоматически корректировать процесс управления персоналом.

**Примечания**  
Успешное внедрение сервиса «Есть идея» в ZENDEX позволило повысить мотивацию сотрудников и улучшить качество работы.

**Ссылки на источники**  
[www.zendex.ru](#)

**Дополнительная информация**  
[www.zendex.ru](#)



# Гибридные коммуникации, адвокатура клиентов

## Решаемые задачи:

- конкурентный анализ;
- элементы исследования рынка;
- поиск поставщиков;
- CX-анализ;
- исследование лояльности;
- CSM (в том числе по отношению к потенциальным
- лидогенерация;
- ABM, «выращивание» клиентов, разработка и тестирование скриптов;
- опросы / тестирования / экспертиза;
- прототипирование автоматизированных коммуникаций.

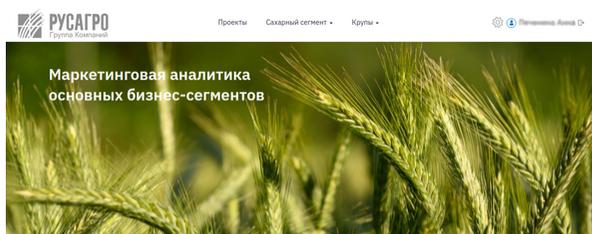


# Платформизация аналитики

# 05

## Преимущества цифрового подхода:

- контроль за ходом проекта в режиме realtime с онлайн-доступом с любого устройства;
- прозрачность и настраиваемость методологии за счет доступа ко всем исходным данным (статистика, БД участников рынка, результаты экспертных интервью, параметры прогнозной модели и т.п.);
- структурирование данных и информации, в т.ч. в формате интерактивных дашбордов;
- удобство работы с данными, в т.ч. возможность их экспорта в удобном формате (XLS, PDF);
- возможность использования платформы для последующей актуализации и/или развития проекта.



### Проекты



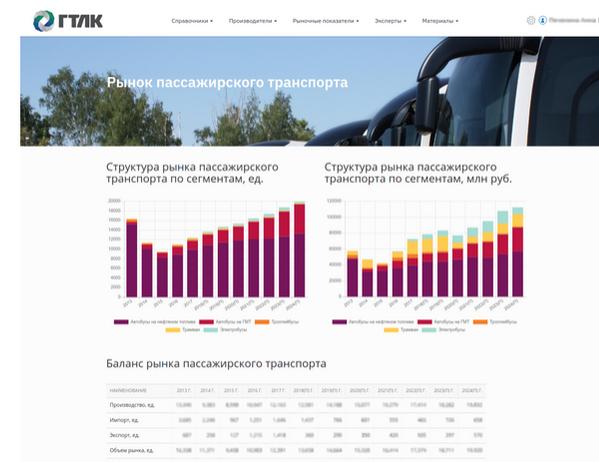
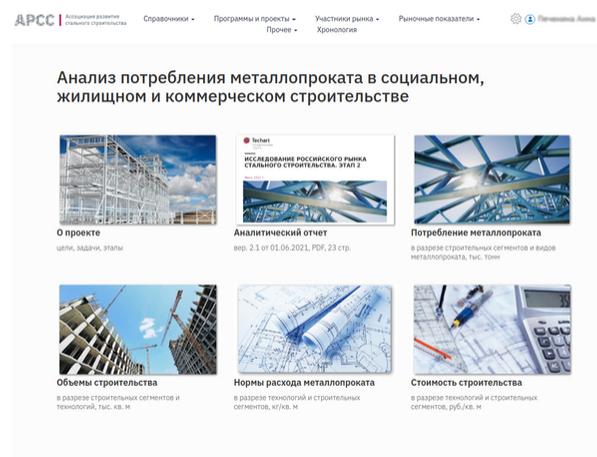
**Анализ b2b-рынков сахара, севокличного жома и мелассы**  
Дата старта: 26.12.2019  
Дата завершения: 29.08.2020



**Анализ рынка круп в сегменте b2b**  
Дата старта: 01.07.2020  
Дата завершения: 23.09.2020



**Анализ рынка белого сахара в сегменте b2b**  
Дата старта: 17.08.2019  
Дата завершения: 06.12.2019



# Тематические и отраслевые информационные каналы

06

## Библиотека кейсов по цифровой трансформации

Всего кейсов: 3084



24.08.2022

**Внедрение безбатарейных IoT датчиков для контроля конденсатоотводчиков на пивоваренных заводах**

— Anheuser-Busch Companies



23.08.2022

**Разпознавание лиц и мобильное удостоверение личности в международном аэропорту Далласа**

— American Airlines, Dallas Fort Worth International Airport



23.08.2022

**Оценка состояния водопроводных труб с помощью акустических датчиков и предиктивной аналитики**

— SUEZ New Jersey



22.08.2022

**Управление оптимизацией режимов работы нагнетательного фонда скважин на Западно-Малобалыкском месторождении с помощью ИИ**

— ООО «КанБайкал»



22.08.2022

**Роботизированное решение для автоматизации проведения тестирования мобильных приложений**

— spOn



22.08.2022

**Оптимизация приоритетов ТО с помощью методологии количественной оптимизации надежности (QRO)**

— Глобальная нефтегазовая компания

### Мониторинг рынка инъекционных препаратов для косметологии



## Примеры данных

Ежемесячный объем продаж филлеров (млн шприцев)



Объемы продаж филлеров в разрезе брендов (млн шприцев)

БРЕНД	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОВ	ДЕК	ВСЕГО
Zweden	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Belotero	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Radiesse	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Restylane	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Stylage	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Hyalika	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Saphra (Princess)	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Etermis	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

<https://dtc.dna.techart.ru/>

[https://est\\_med.dna.techart.ru/](https://est_med.dna.techart.ru/)

## Концепция «Быстрая компания» (краткое название — FastCo — сокращение от Fast Company):

- смещение приоритетов в управлении от долгосрочного планирования к максимальной тактической гибкости и адаптивности;
- чуткость к вызовам и возможностям;
- инновационная корпоративная культура;
- быстрое прототипирование и внедрение.

## Элементы FastCo:

- 1 Базовый мониторинг рынков — платформа структурированной аналитики.
- 2 Ad-hoc консультирование — оперативная аналитика и экспертиза «по запросу» (рынки, бизнес-девелопмент, маркетинг, цифровизация, HR и орг.развитие).
- 3 Доступ к методическим материалам по трансформации бизнеса, библиотеке кейсов цифровой трансформации, к каналу «Инновации в HR и оргразвитии».
- 4 Скаутинг проектов, стартапов, технологий.
- 5 Формулирование инициатив и задач для последующего внедрения.

Быстрая компания:  
цифровизация и ускорение  
бизнеса



Консалтинг, цифровая трансформация,  
интеграция бизнес-процессов, маркетинга  
и оргразвития



Илья Никулин

Генеральный директор «Текарт»

[nikulin@techart.ru](mailto:nikulin@techart.ru)



Анна Печенина

Директор по бизнес-аналитике

[pechenina@techart.ru](mailto:pechenina@techart.ru)

+7 495 790 75 91

[research.techart.ru](http://research.techart.ru)

[techart.ru](http://techart.ru)

[research@techart.ru](mailto:research@techart.ru)

Аналитика и бизнес-планирование

[research.techart.ru](http://research.techart.ru)

Интегрированный маркетинг и PR

[promo.techart.ru](http://promo.techart.ru)

Дизайн-бюро

[design.techart.ru](http://design.techart.ru)

IT-решения и веб-разработка

[web.techart.ru](http://web.techart.ru)

Фотоагентство

[photo.techart.ru](http://photo.techart.ru)

Работа в «Текарт»

[hr.techart.ru](http://hr.techart.ru)

Университет «Текарт»

[edu.techart.ru](http://edu.techart.ru)



Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса» [t.me/techart\\_ru](https://t.me/techart_ru)