

FABERLIC

КАК РАСТИ В УСЛОВИЯХ МЕНЯЮЩИХСЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ БИЗНЕСА

Михаил Градобоев

FABERLIC

О компании в цифрах

Основана в 1997 году

\$450 млн. в год

400 млн. единиц продукции в год

30 патентов

42 страны присутствия

20 складов

10 тыс. пунктов выдачи

100% заказов онлайн

20 млн. экз. каталога в год

Компания занимает 25 место
в мировом рейтинге компаний
Прямых продаж



IT-ландшафт

ERP

WMS

CRM

ECOM

BI

Mobile

Внешние интеграции:

- Платёжные системы
- Службы доставки
- Маркетинг
- Аналитика
- Региональные гос. системы

Региональная специфика:

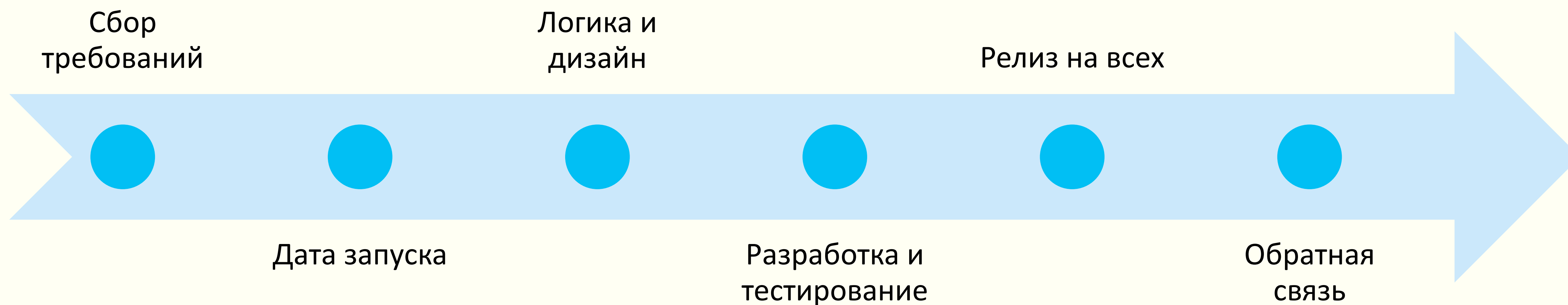
- Продажи
- Логистика
- Платежи
- Требования законодательства
- Локализация

Принципы бизнеса

- Постоянно пробовать новое
- Активно развивать
успешные направления

НАДО БЫСТРО!

Типовой процесс изменений



FABERLIC



НЕДОСТАТКИ ТИПОВОГО ПРОЦЕССА

- Долго и дорого
- Сложные коммуникации
- Риск не успеть к дедлайну
- Баги, неполная функциональность
- Долгий цикл обратной связи
- Полный откат при негативе

Как минимизировать риски

Прототипирование

- снижение затрат

Сервисная архитектура

- сокращение ТТМ

Универсальные решения

- возможность переиспользования

Продуктовый подход

- упрощение коммуникаций

Фокус-группы

- ранняя обратная связь

«Рубильник»

- быстрый откат

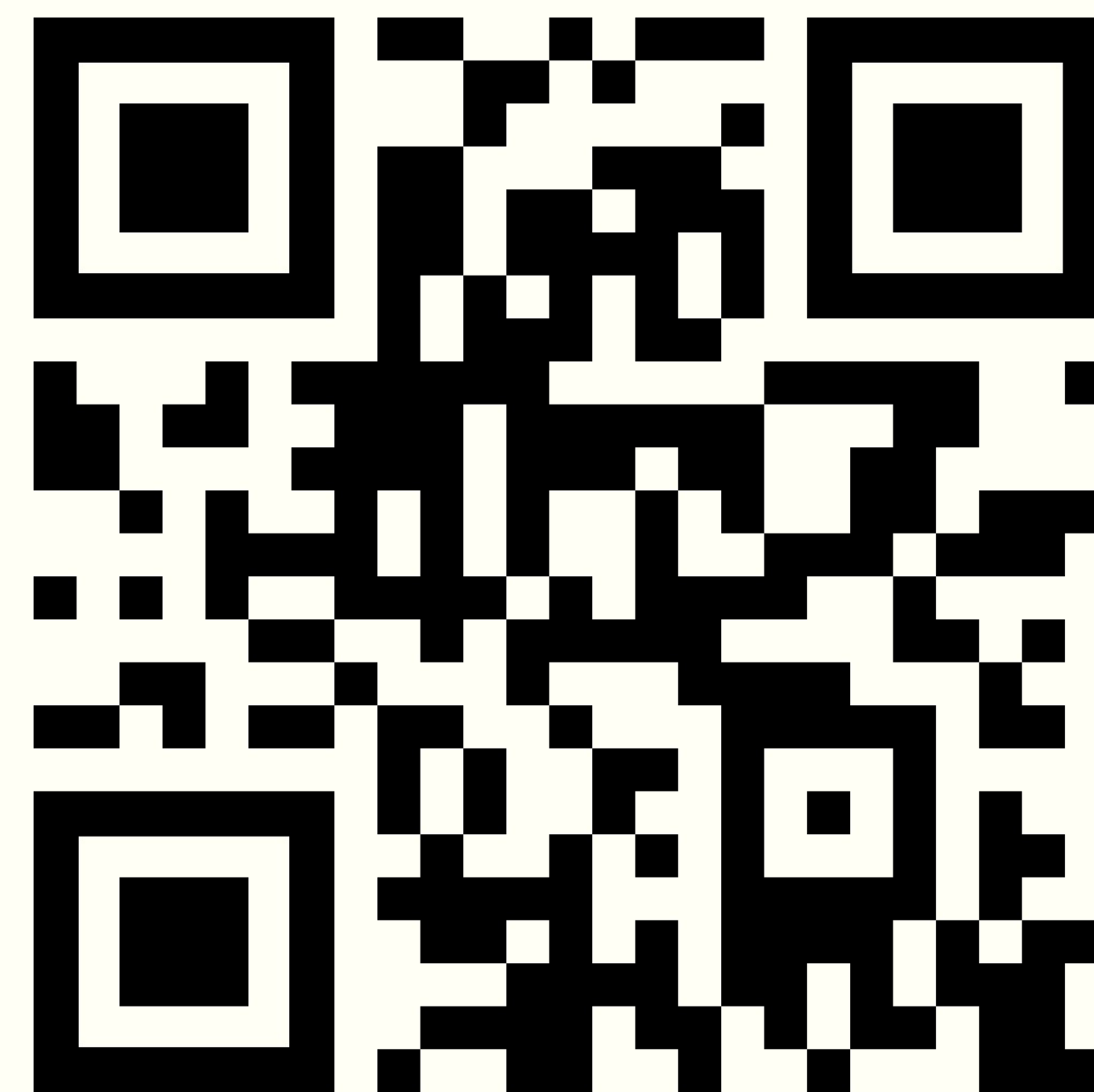
FABERLIC

Спасибо за внимание

Михаил Градобоев

Руководитель отдела корпоративной архитектуры

m.gradoboev@faberlic.com



FABERLIC

BE YOUR BEST