



ПИРАМИДА ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ ДЛЯ ВЫСТРАИВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ С БИЗНЕСОМ

Александр Парамонов

+7(964)794-21-12

ap@helpmegrow.ru

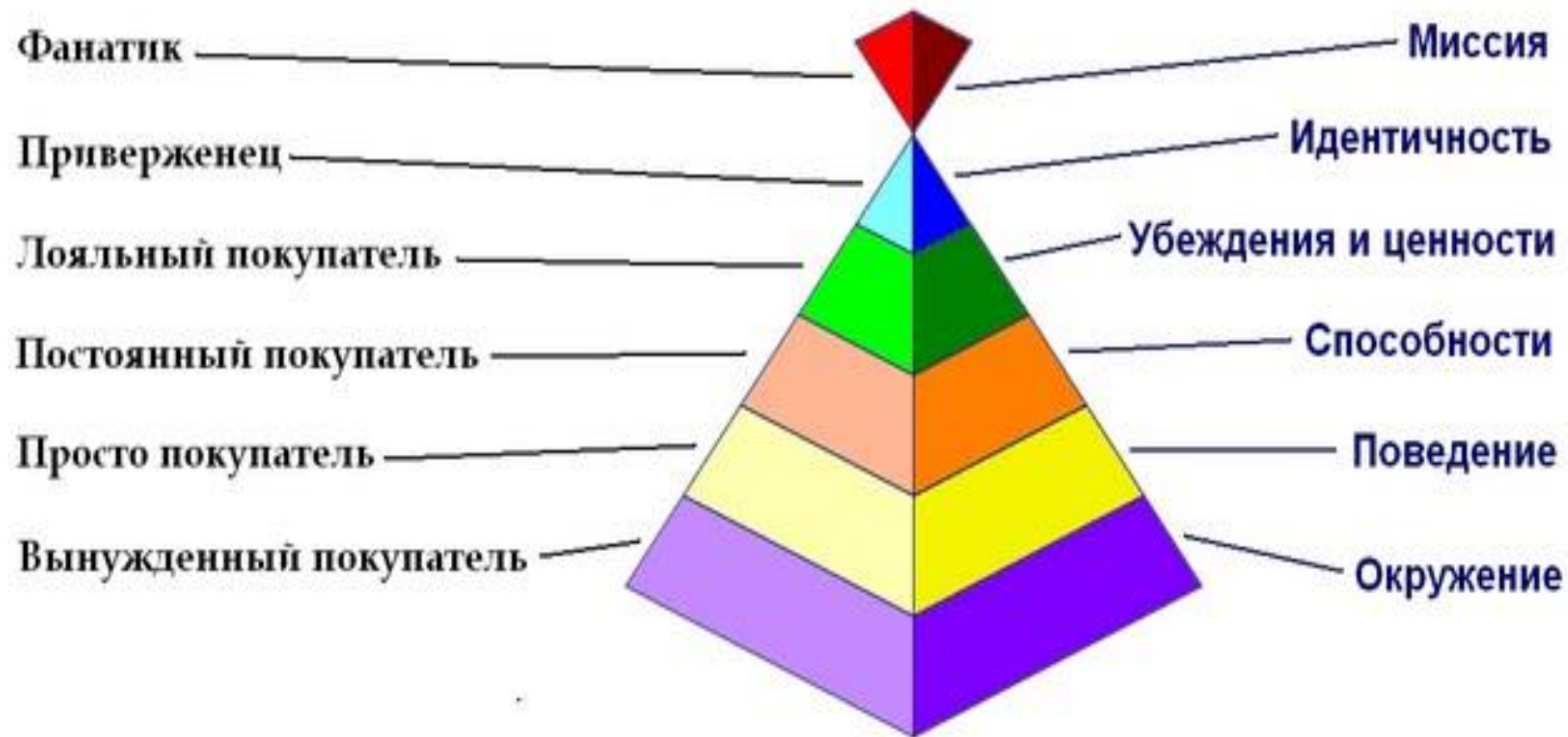
Раскройте собственный потенциал

ПИРАМИДА ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ В БИЗНЕСЕ

- Пирамида логических уровней на примере.
- Миссия ИТ подразделения. Что ждет бизнес от ИТ в разных стадиях развития.
- Роль ИТ руководителя. ТОП менеджер или обслуживающая функция.
- Ценности и потребности. Управление лояльностью и рабочими конфликтами. Продвижение правильных решений на основе критичности.
- Каталог решений. Важнейшие навыки ИТ команды (вертикаль управление).
- Уровень действий. Защита бюджетов и результатов проектов.
- Точки контакта ИТ и бизнеса. Внутренний PR и маркетинг.



ПИРАМИДА «КЛИЕНТ-КОМПАНИЯ»



ОРГСТРУКТУРА И ПЛУ



ПИРАМИДА ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ ПРИМЕР

- Мы помогаем бизнесу расти и развиваться, повышая экономическую эффективность и автоматизируя всю рутинную работу
- Мы ИТ-бизнес партнеры.
- Наши ценности: активность и ответственность.
- Каталог решений закрывает ключевые задачи с необходимым SLA и обладает необходимым удобством.
- Мы стоим отношения
- У нас есть комитеты развития, отчетные мероприятия для согласования достижения SLA, мы постоянно на связи в любом удобном для сотрудника виде.





АРХИТЕКТОР
ПЕРСОНАЛЬНОГО
РАЗВИТИЯ

ЧАСТЬ 1. МИССИЯ ИТ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ. ЧТО ЖДЕТ БИЗНЕС ОТ ИТ В РАЗНЫХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ.

Раскройте собственный потенциал

РАЗРАБОТКА МИССИИ И ПРИЗВАНИЯ



ТАК КТО ЖЕ НАШИ КЛИЕНТЫ?

1. Какой портрет наших клиентов (ЛПР, ЛьПР)?
2. Что может их заинтересовать?
3. Что не дает им спать по ночам?
4. Как Вы можете решить их проблемы?
5. Как они могут сопротивляться?
6. Как Вам лучше донести до них свои идеи?



«Говорите с бизнесом на его языке»

ПРЕДПРИЯТИЕ (цепочка создания ценности)



ЦЕННОСТИ (Приоритеты) в разрезе ПРЕДПРИЯТИЯ

Уровень управления	Финансовые показатели
Собственники	
Высший менеджмент	
Средний менеджмент (руководители функциональных подразделений)	
Исполнители, работники	

«Говорите с бизнесом на его языке»

ПРЕДПРИЯТИЕ (цепочка создания ценности)

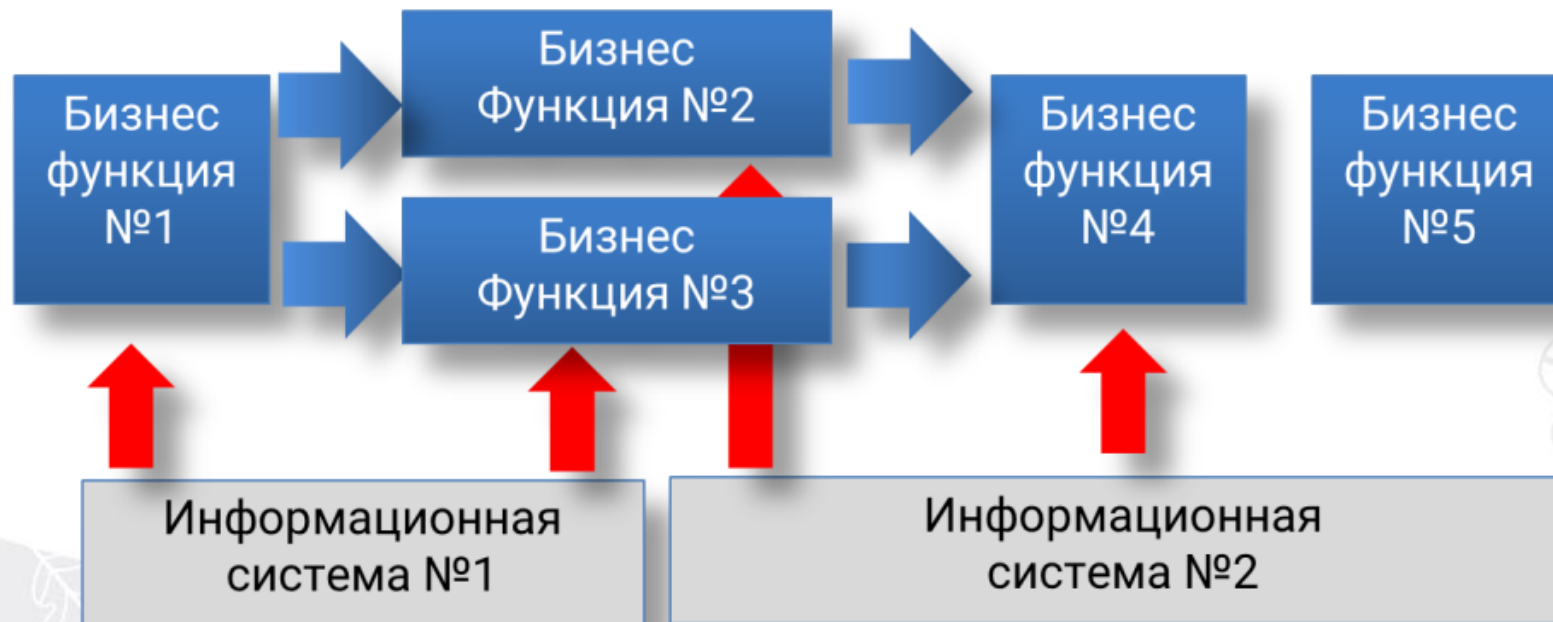
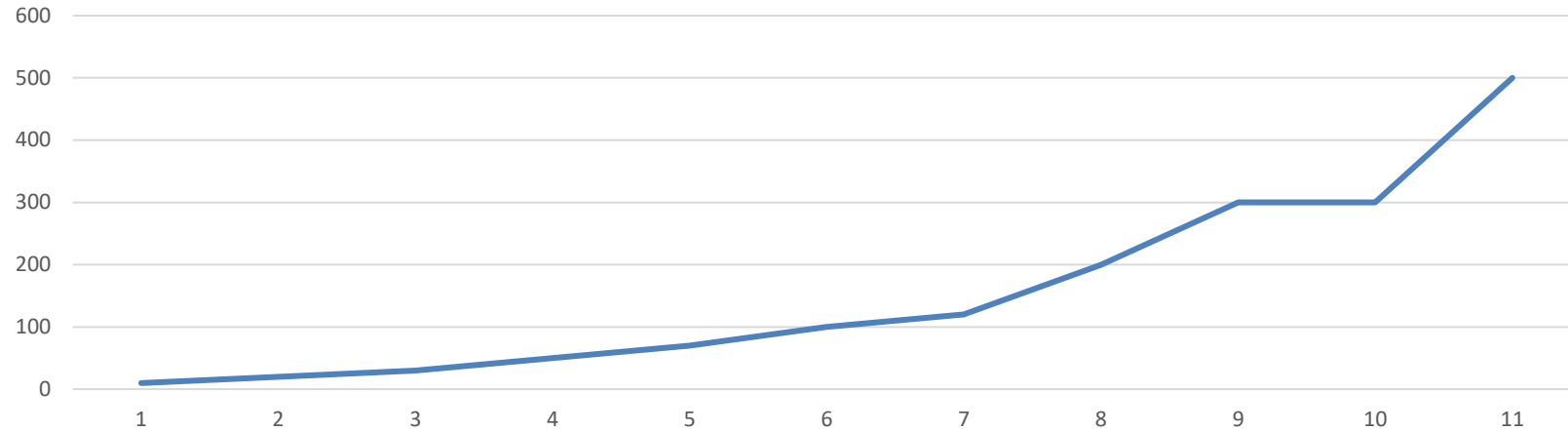


ЦЕННОСТИ (Приоритеты) в разрезе ПРЕДПРИЯТИЯ

Уровень управления	Финансовые показатели
Собственники	Чистый Поток Дивидендов (ЧПД)
Высший менеджмент	Оборот -> ПРИБЫЛЬ
Средний менеджмент (руководители функциональных подразделений)	Предписанный объем выполняемой работы -> БЮДЖЕТ
Исполнители, работники	Должность -> ОПЛАТА ТРУДА

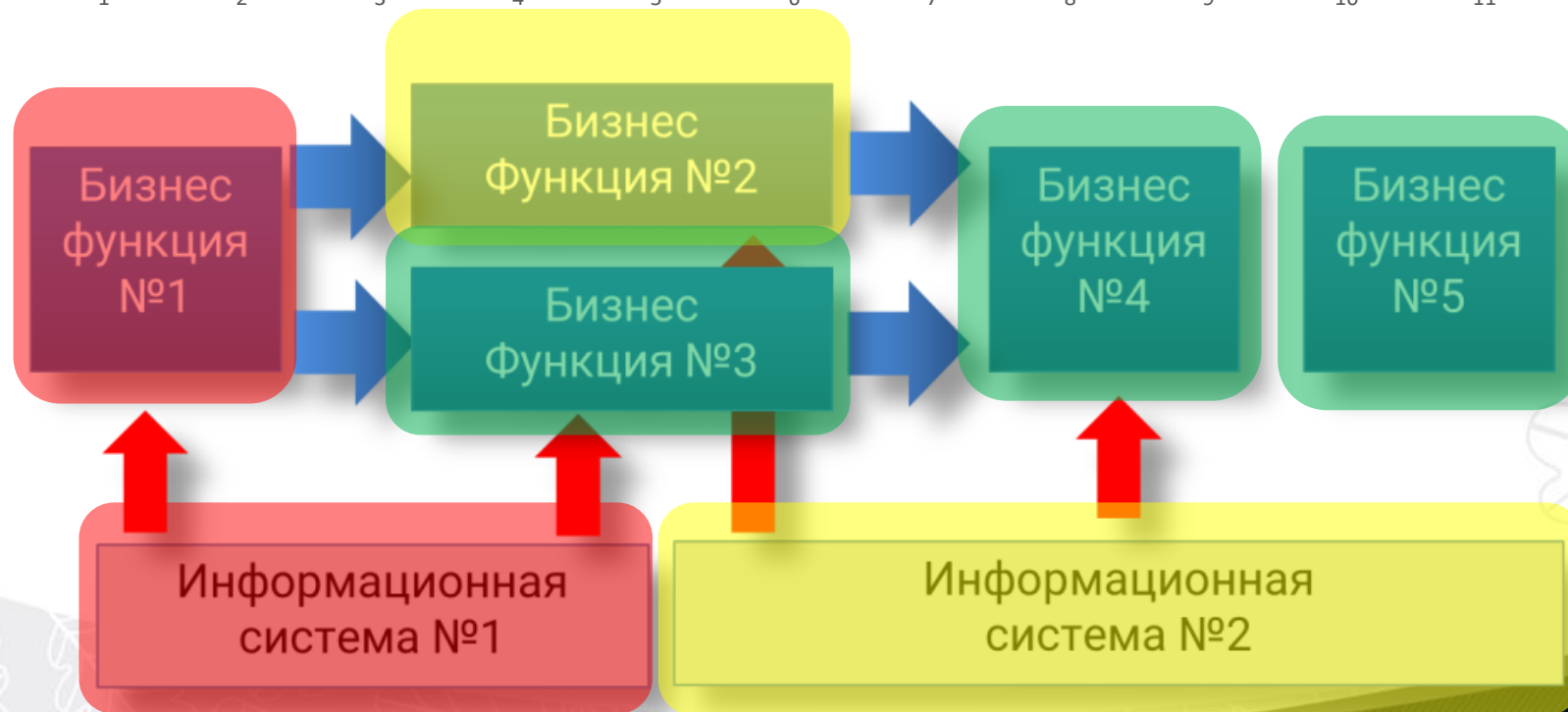
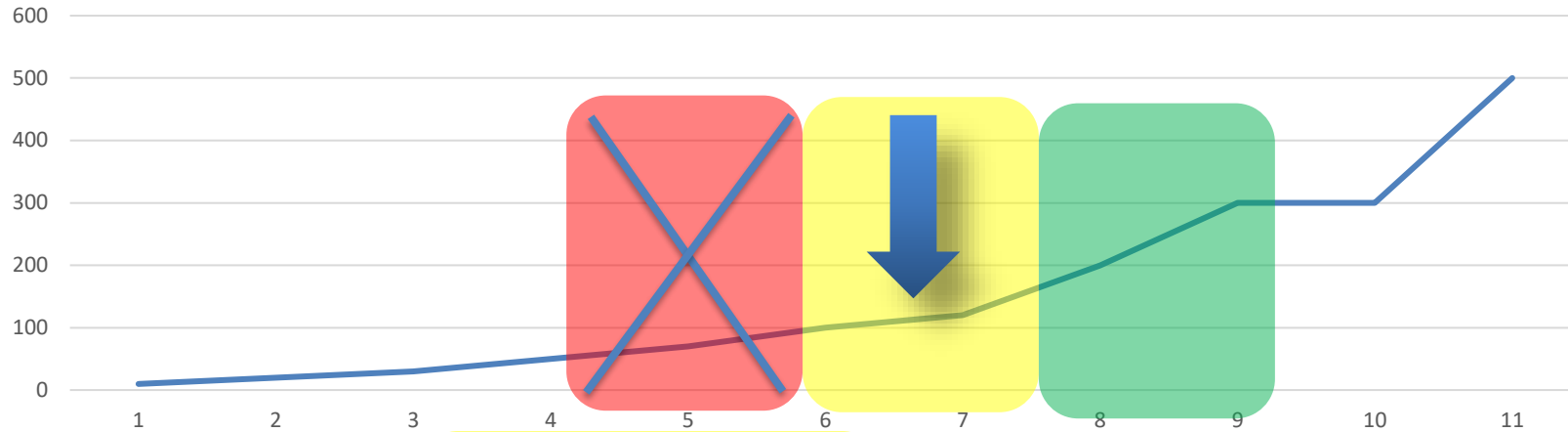
Анализ ценности информационных систем

Чистый поток дивидендов

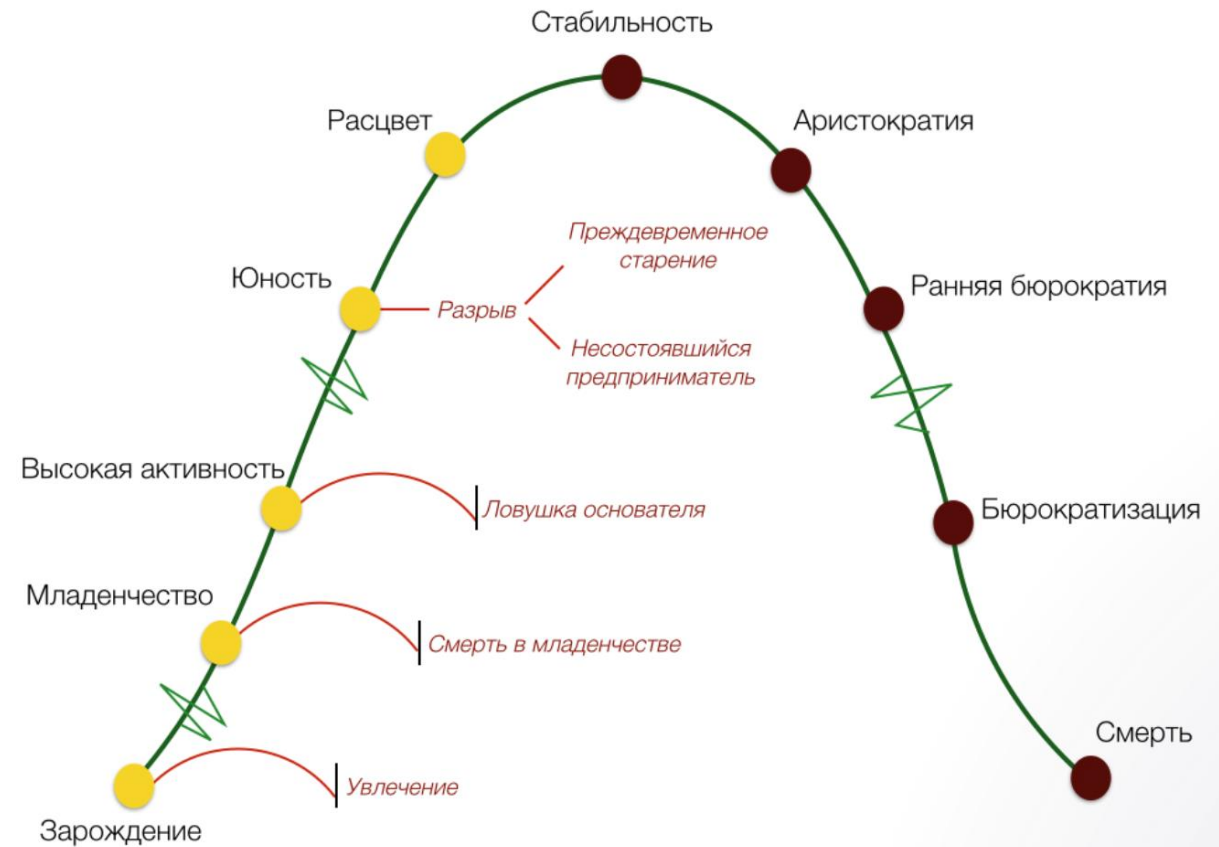
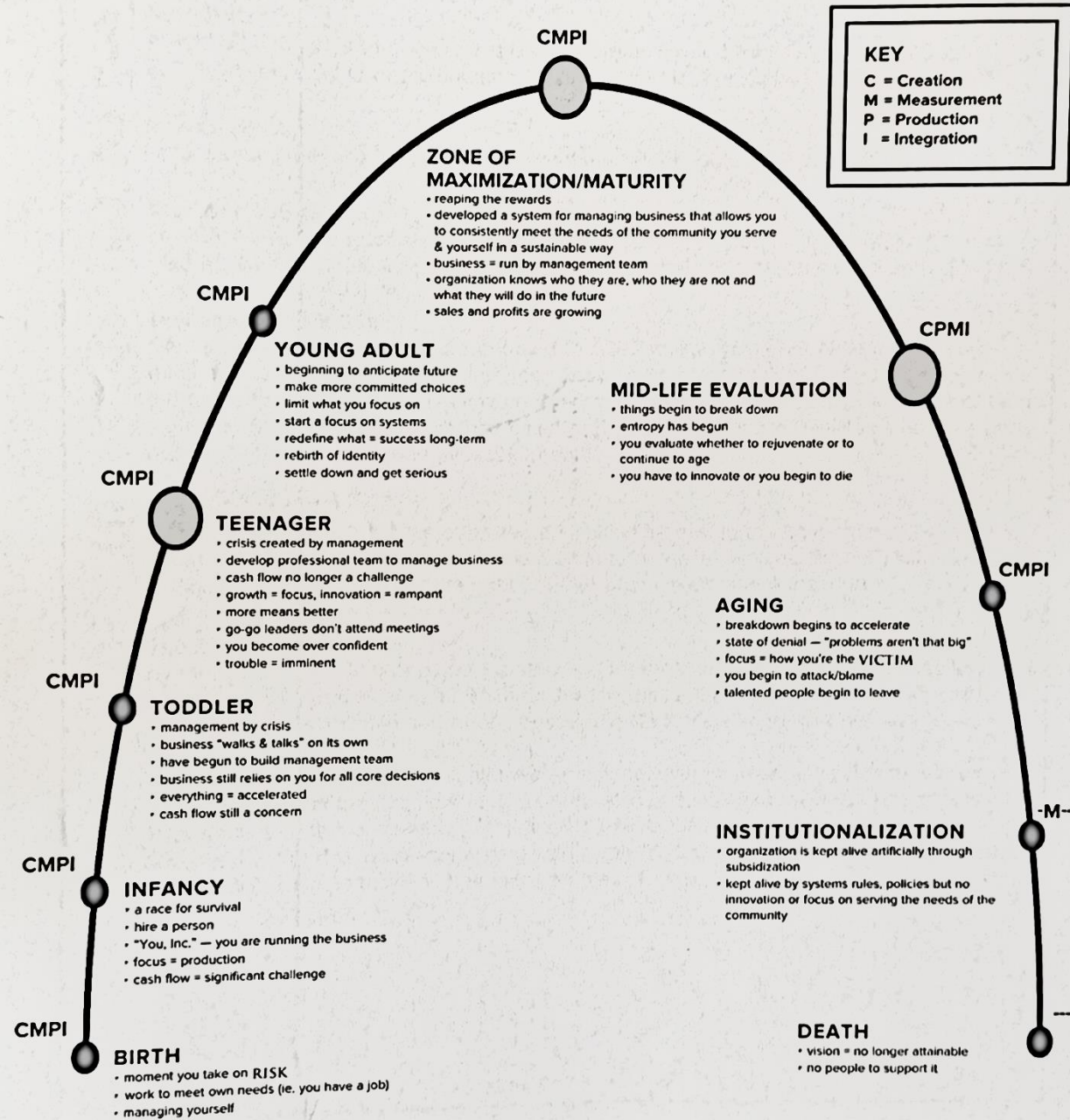


Анализ ценности информационных систем

Чистый поток дивидендов



Стадии развития бизнеса и ИТ (бизнес-подразделения)



РАЗРАБОТКА ПЕРСОНАЛЬНОЙ МИССИИ

- Шаг 1. Назовите два своих уникальных качества – например, *энтузиазм и креативность*.
- Шаг 2. Перечислите один-два способа, с помощью которых вы проявляете эти качества – например, *поддерживать и вдохновлять*.
- Шаг 3. Предположите, что мир прямо сейчас стал совершенным. На что он похож? Как люди взаимодействуют друг с другом? Какая атмосфера царит вокруг? Запишите ответ в настоящем времени. Пример: *Люди живут в гармонии друг с другом, проявляя любовь и свободно используют свои таланты*.
- Шаг 4. Объедините три предыдущих шага в общую формулировку. Пример: *Моя миссия – применять свои креативность и энтузиазм, чтобы поддерживать и вдохновлять других гармонично и с любовью использовать свои таланты*



ЧАСТЬ 2. РОЛЬ ИТ РУКОВОДИТЕЛЯ. ТОП МЕНЕДЖЕР ИЛИ ОБСЛУЖИВАЮЩАЯ ФУНКЦИЯ.

Раскройте собственный потенциал

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ИТ

КОНСЬЮМЕРИЗАЦИЯ

(превращение из HiТес в быттехнику)

Решение принимается БИЗНЕСОМ БЕЗ участия ИТ

ИТ – УГРОЗА НЕПРЕРЫВНОСТИ во всех смыслах

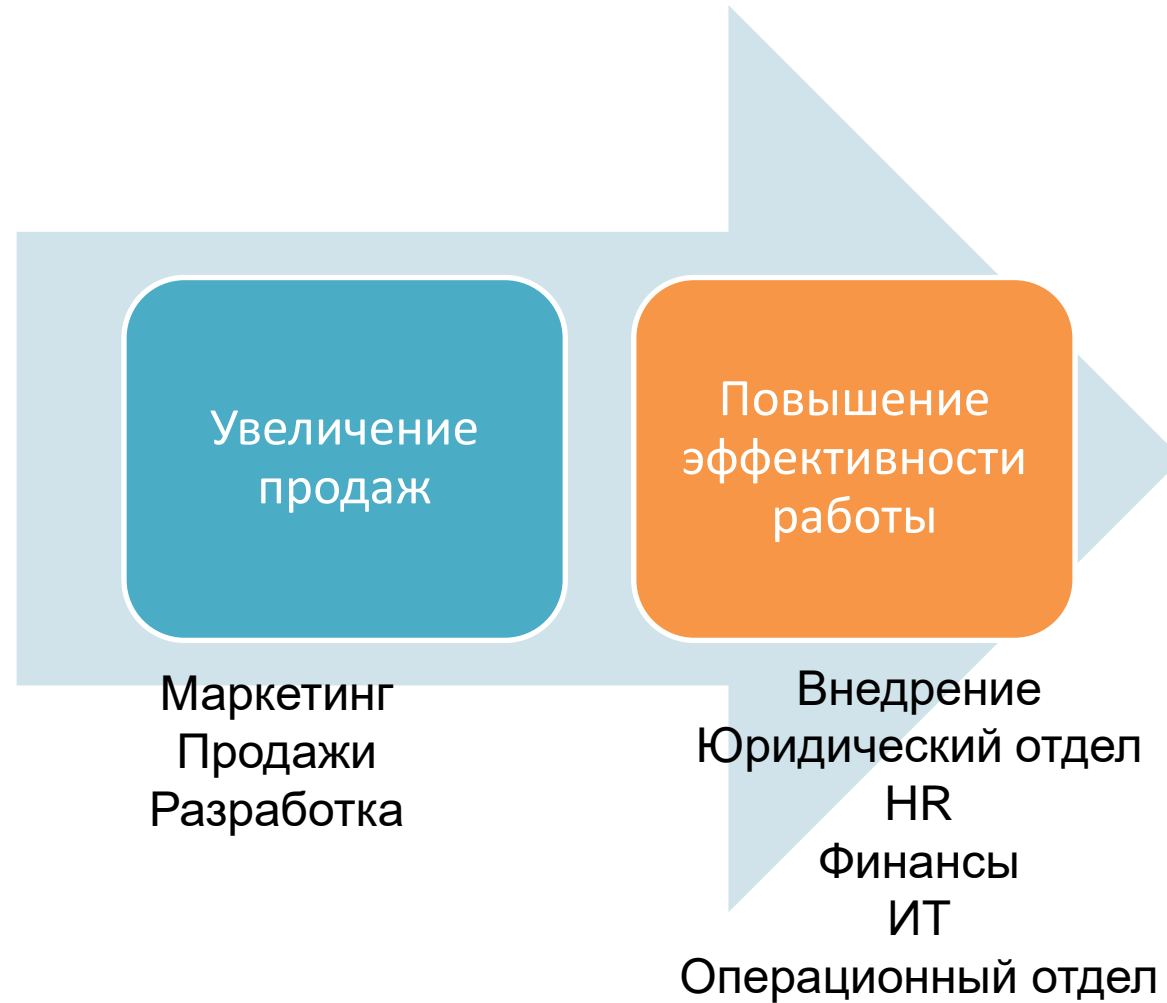
Примеры эффективных ? ИТ-проектов?

Интернет-банкинг, биллинг сотовых операторов ...

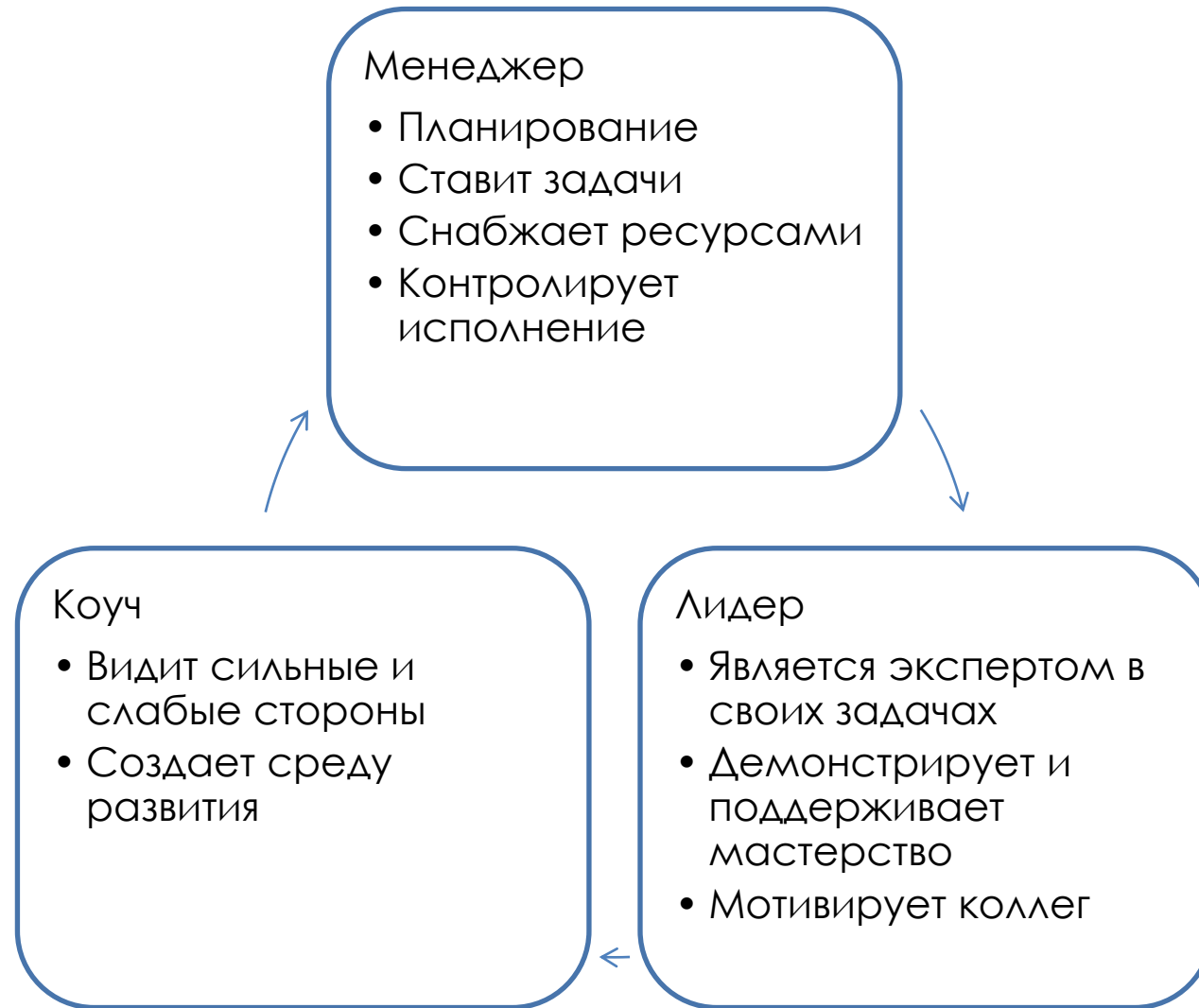
Как наладить диалог бизнес – ИТ?

- **ГОТОВНОСТЬ** говорить о задачах бизнеса на языке бизнеса
- **ГОТОВНОСТЬ** удовлетворять нужды и запросы бизнеса
- **ПРОЗРАЧНОСТЬ** в финансовом плане и управления рисками ИТ

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ОТНОШЕНИЙ – ДВОЙНОЙ ФОКУС



РОЛИ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ



**Свобода –
делать то,
что считаешь
важным**



АРХИТЕКТОР
ПЕРСОНАЛЬНОГО
РАЗВИТИЯ

ЧАСТЬ 3. ЦЕННОСТИ И ПОТРЕБНОСТИ.

**УПРАВЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ И РАБОЧИМИ
КОНФЛИКТАМИ. ПРОДВИЖЕНИЕ ПРАВИЛЬНЫХ
РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ КРИТИЧНОСТИ.**

Раскройте собственный потенциал

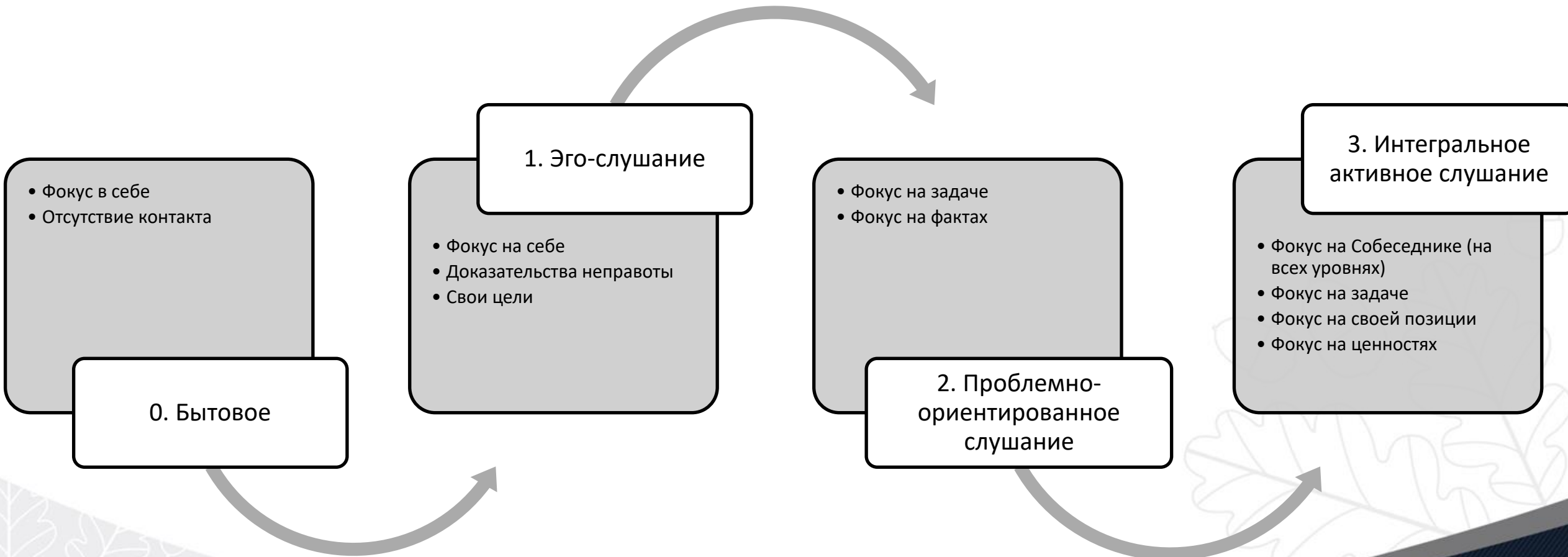
РАБОТА НА ДОВЕРИЕ

1. Активное слушание.
2. Подстройка под клиента.
3. Снижение конфликтов.
4. Самомотивация.
5. Быстрое восстановление.



Иди
обниму!

ИНТЕГРАЛЬНОЕ СЛУШАНИЕ



КАКИЕ НАШИ ЦЕННОСТИ ЗАКРЫВАЮТ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ

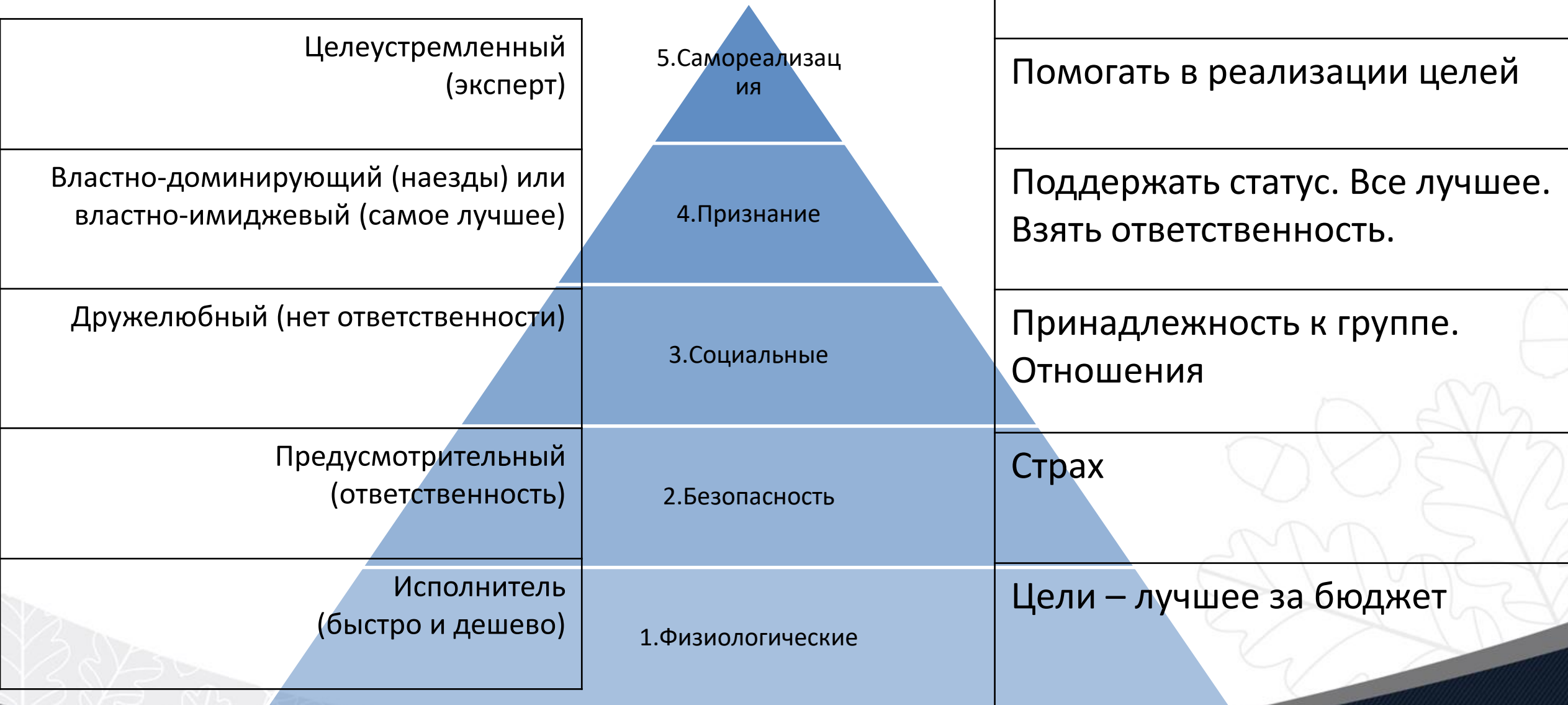
Мы



Они



ПОТРЕБНОСТИ



СНИЖАЕМ НЕГАТИВ ОТ ТОКСИЧНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

1. Подготовка	2. Процесс	3. Восстановление
<ul style="list-style-type: none">• Знай свой триггер• Закрой дно сам (хронический триггер)• Создай стратегию поведения (сторож)• Проработай План Б• Наполни банку потребности• Не настраивайся на борьбу• Сформируй и проживи образ успеха	<ul style="list-style-type: none">• Держи в фокусе Цель и контракт• Используй поглаживание• Используй ярлыки	<ul style="list-style-type: none">• Держи паузу• Поприседай• Сделай йогу сжатия-расслабления• Дыши глубоко через нос• Проверь свою цель• Грусти красиво• Встань в позицию Супермена• Наполни баночку потребности• Поделись

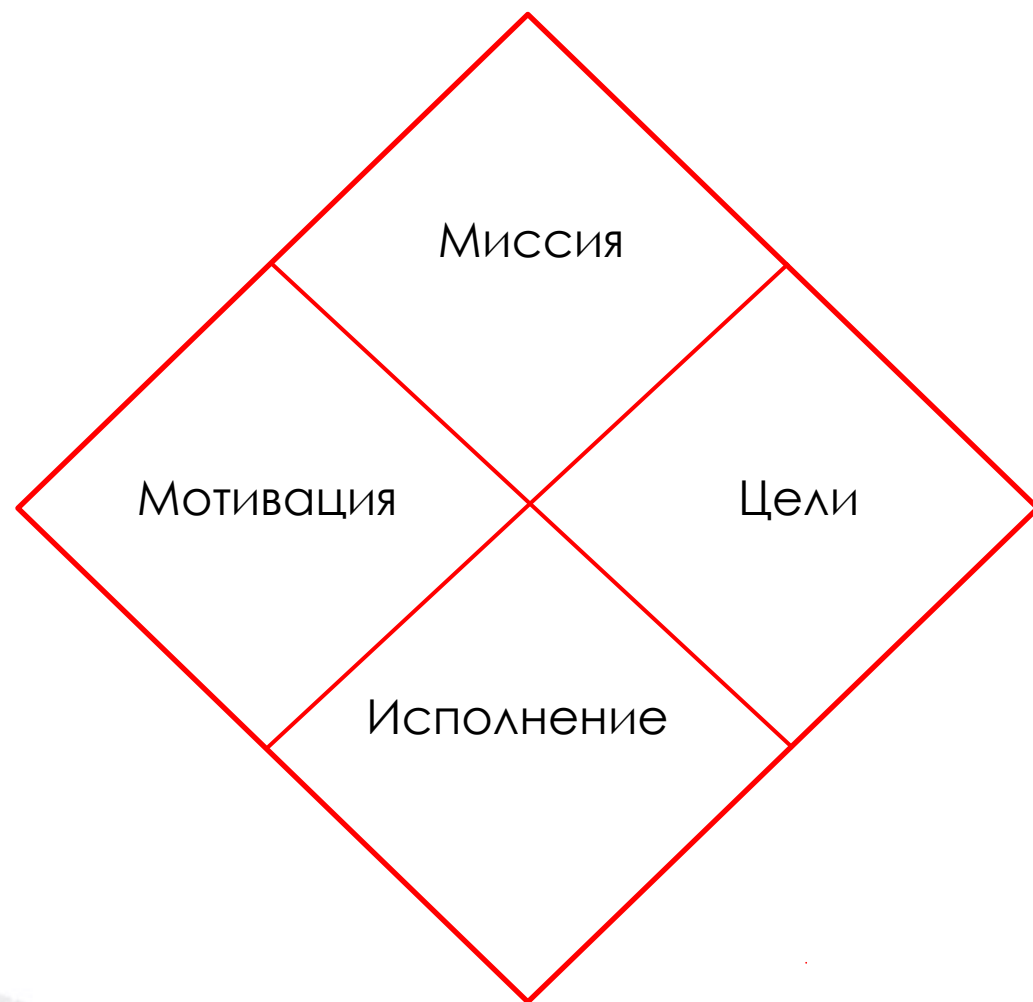


ЧАСТЬ 4. КАТАЛОГ РЕШЕНИЙ.

**ВАЖНЕЙШИЕ НАВЫКИ ИТ КОМАНДЫ (ВЕРТИКАЛЬ
УПРАВЛЕНИЕ.**

Раскройте собственный потенциал

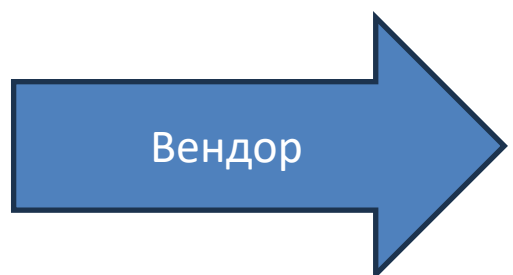
УРОВНИ УПРАВЛЕНИЯ И ФОКУС ВНИМАНИЯ



- Какие уровни руководителей отвечают за определенные сектора?
- Почему?
- Какие ключевые компетенции требуется развивать?

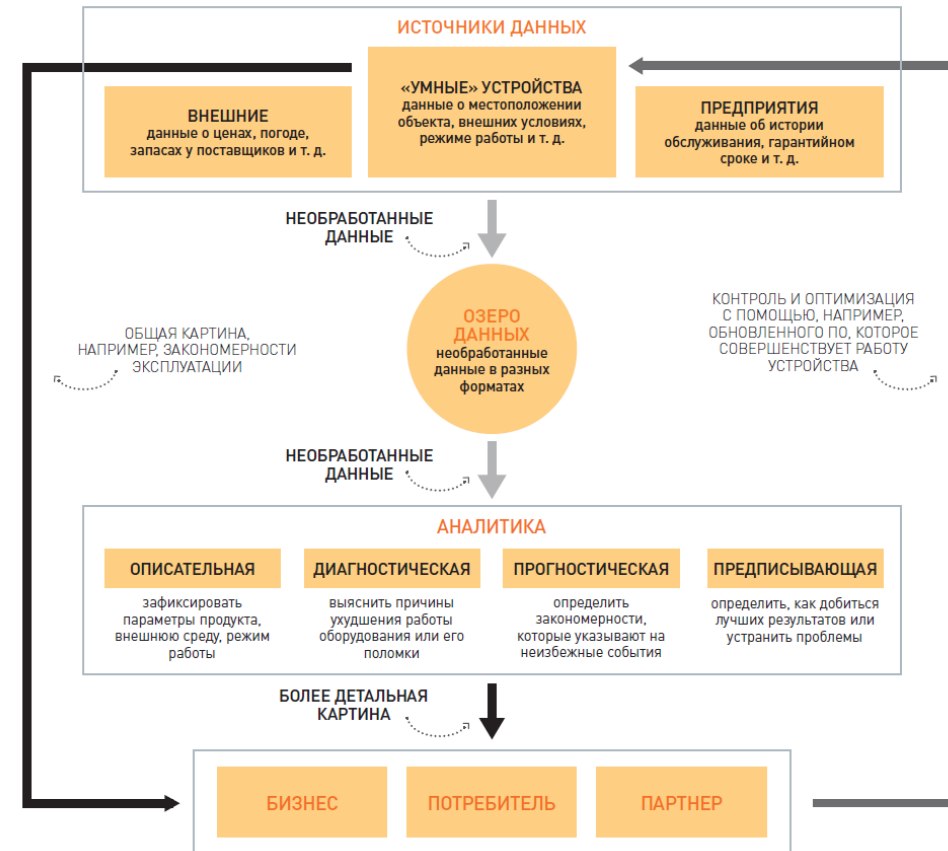
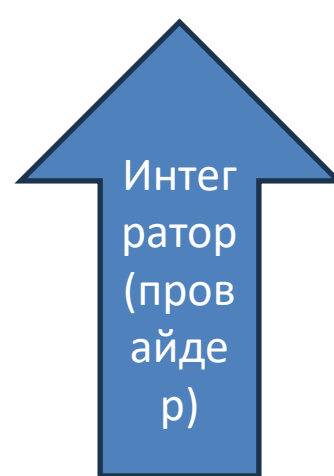
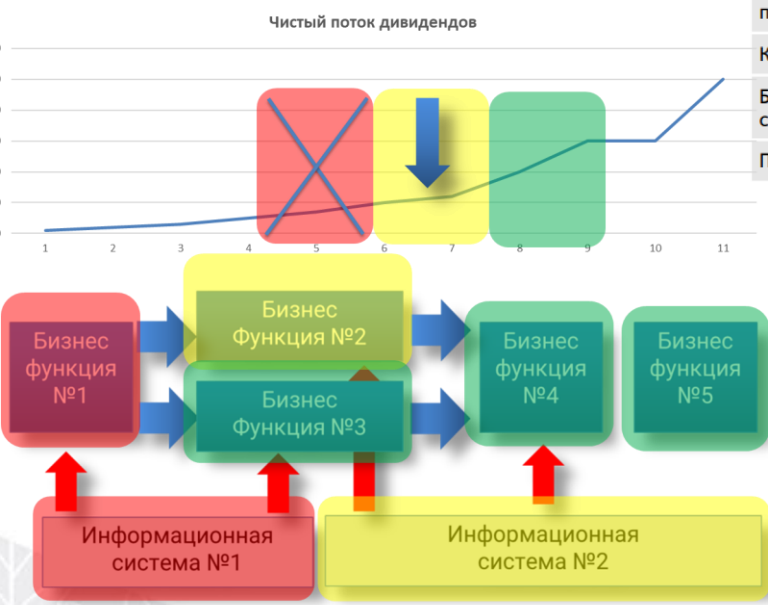
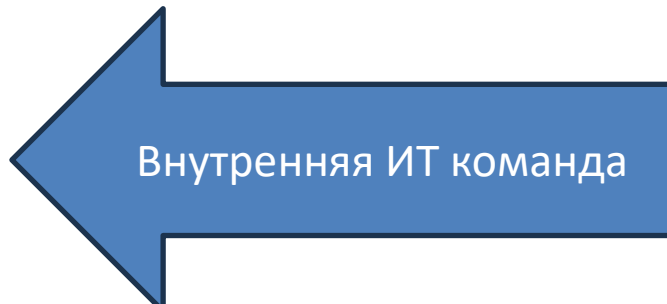
- 1. Эксперты**
- 2. Линейные руководители**
- 3. Руководители направлений**
- 4. ТОП менеджмент**

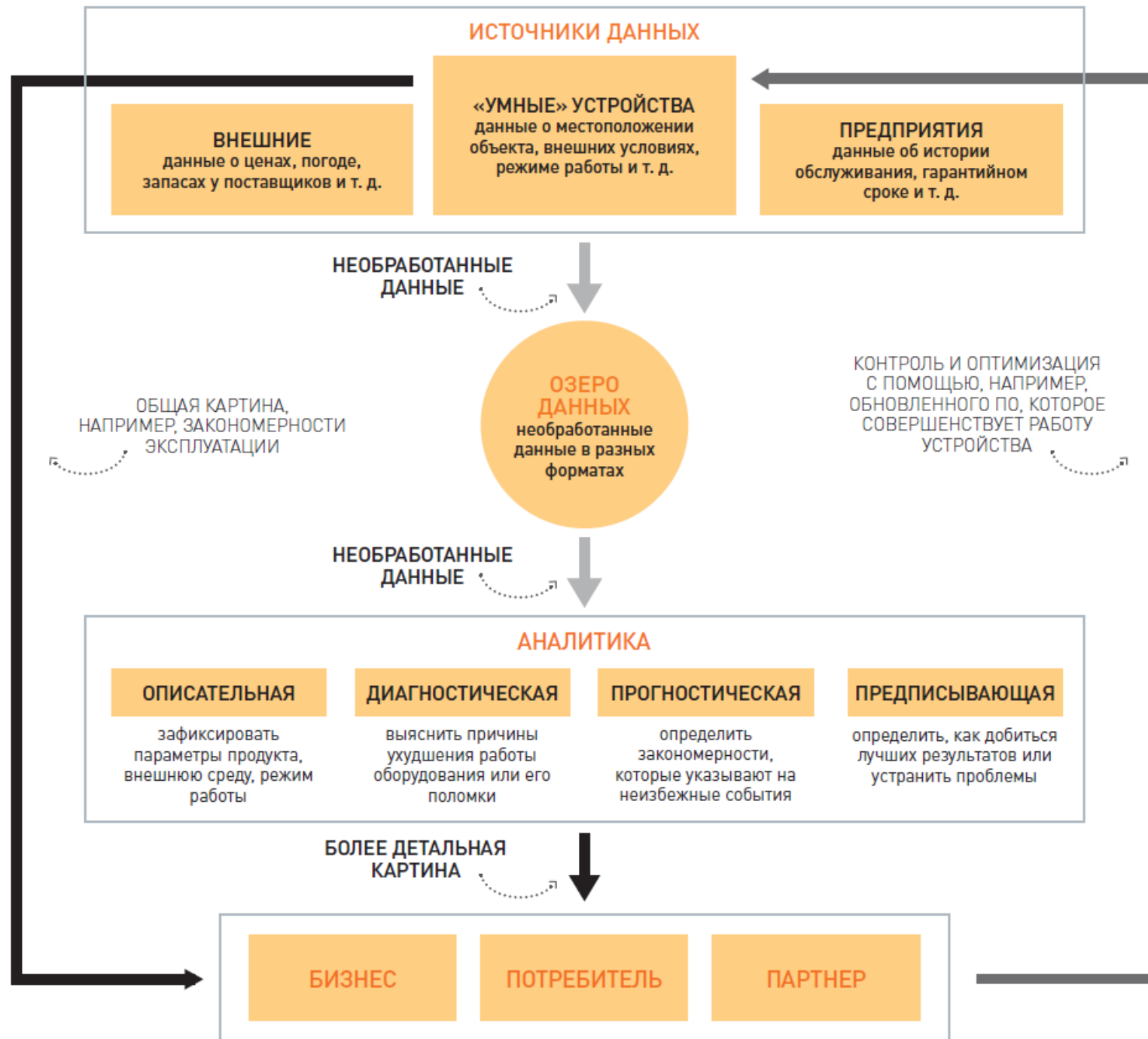
КАТАЛОГ И ПОЛЬЗА ДЛЯ БИЗНЕСА



2.5 Электронная почта

Название сервиса	Электронная почта
ID	mail
Описание сервиса	Сервис предназначен для предоставления пользователям доступа к системе обмена электронными письмами. Доступ к сервису предоставляется на рабочих местах сотрудников Компании, либо в помещениях Компании.
Основные функции	Отправка и получение электронных писем
Дополнительные функции	Нет
Уровни предоставления	- Стандартный; - VIP.
Куратор сервиса	ФГ «Электронная почта»
Бизнес-владелец сервиса	УИТ
Получатели сервиса	Пользователи







ЧАСТЬ 5. УРОВЕНЬ ДЕЙСТВИЙ. ЗАЩИТА БЮДЖЕТОВ И РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОЕКТОВ.

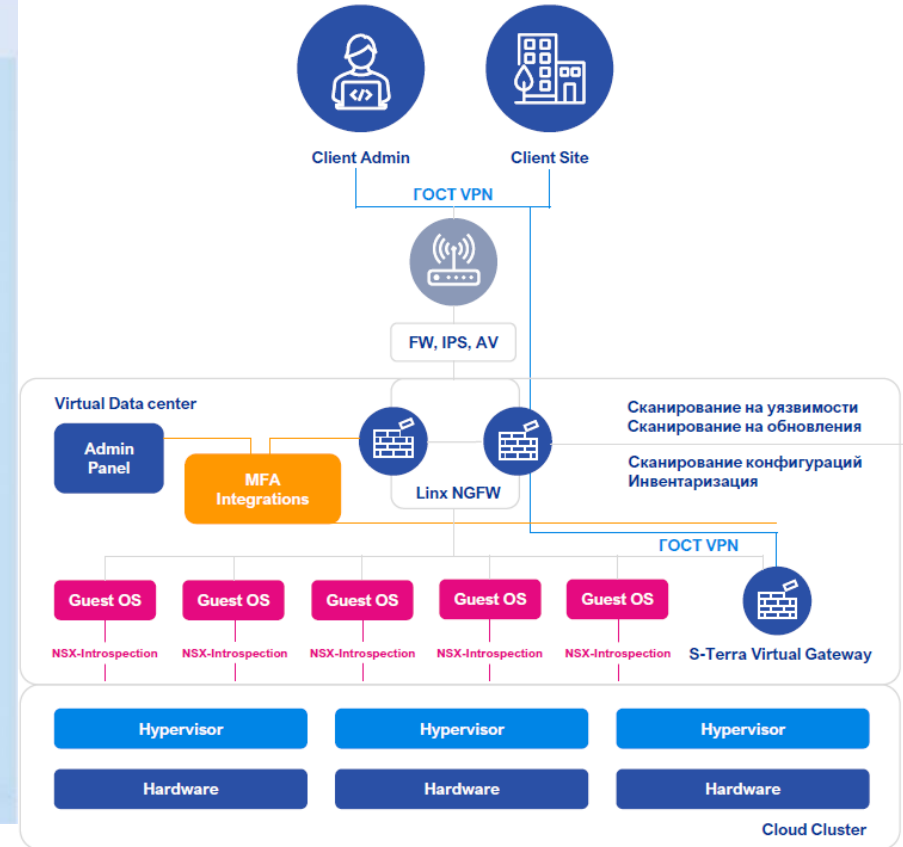
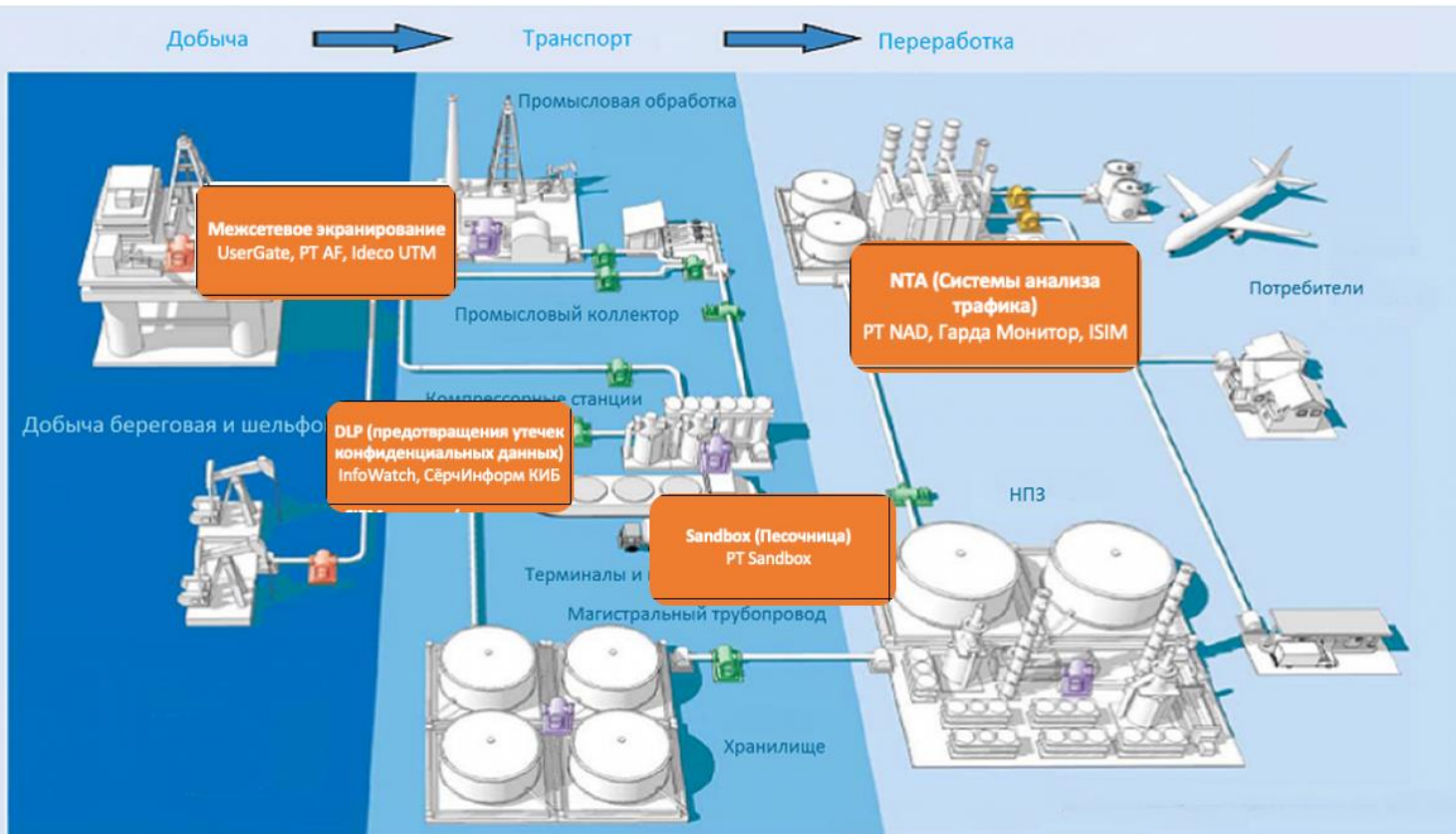
Раскройте собственный потенциал

ЧТО ТАКОЕ ЦЕННОСТЬ ИБ И ИТ ПРОЕКТА?

Ценность = Выгода – ее Стоимость

**Помни,
У Финансового Директора всегда есть
альтернатива вложения денег**

КАКАЯ КАРТА БОЛЕЕ УБЕДИТЕЛЬНА?



ПРИМЕР ВЫГОД



ПРИМЕР ПРЕИМУЩЕСТВ

+26%

Компании, активно использующие цифровые технологии и новые методы управления, в среднем на 26% прибыльнее своих конкурентов.

+9%

Более консервативные компании, которые улучшают только менеджмент, получают +9% к прибыли, но потенциально могут приобрести с помощью цифровых технологий втрое больше.

-11%

Организации, которые инвестируют значительные суммы в цифровые технологии, но при этом уделяют мало внимания управлению, имеют финансовые показатели на 11% ниже.

-24%

Компании, не выбравшие стратегию развития, имеют негативные финансовые показатели в сравнении с другими игроками рынка: -24%.

Источник: Исследование Capgemini Consulting и MIT Sloan School of Management «Зависимость прибыльности от цифровой зрелости» на основе опроса 400 компаний из разных отраслей.

БЮДЖЕТЫ ИБ И ИТ И БИЗНЕСА

Бюджет компании

Бюджет ИБ/ИТ

Проекты

30%

70%



0,6-6%



30%

70%

Портфель
бизнес-проектов
- инвестиции

Операционный
бюджет

ROI – инструмент сравнения
эффективности проектов

БЮДЖЕТЫ ИБ И ИТ И БИЗНЕСА

Задачи
финансового
директора

Доля ИТ бюджета
(Gartner)

Задачи
ИТ директора

Инновации =
создание новых
продуктов

16%

Уменьшение времени
вывода на рынок (ROI)

Развитие = улучшение
существующих
продуктов

20%

Увеличение отдачи
от ИТ (TCO и ROI)

Эксплуатация =
поддержка существующих
продуктов

64%

Уменьшение
стоимости владения (TCO)

ОБЩИЙ ФОРМАТ ПОДГОТОВЛЕННОЙ РЕЧИ

- Знакомство и представление
- Захват внимания
- Цель
- Регламент

Проблема-характеристика-выгода-преимущество-
доказательство

Мостик

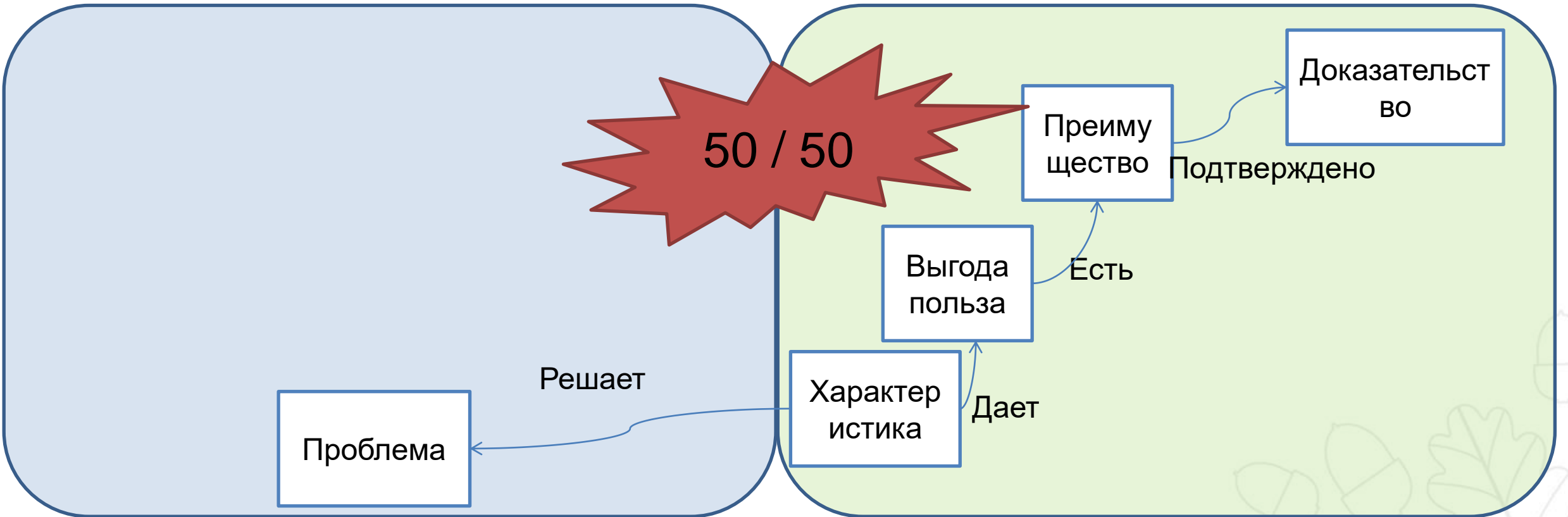
Проблема-характеристика-выгода-преимущество-
доказательство

Мостик

Проблема-характеристика-выгода-преимущество-
доказательство

- Подведение итогов
 - Цель встречи
 - Выгоды
- План дальнейших действий

ЯДРО ДОКЛАДА



Средняя стоимость одной утечки информации - порядка 4,5 млн \$. И это не считая трудно оценимого ущерба репутации. А в связи с изменением формата работы в условиях удаленки бороться с утечками стало гораздо сложнее.

Использование решений класса SIEM позволяет снижать риски не только утечек, но и прочих серьезных инцидентов ИБ: прямого хищения денег, простоя оборудования из-за атак шифровальщиков, сбоев в работе ключевых сервисов и приложений и т.д.

SIEM в автоматическом режиме получает информацию о событиях в инфраструктуре организации, выявляет инциденты и помогает проводить расследования. А экспертиза Positive Technologies, поставляемая с продуктом в виде базы знаний, делает работу с продуктом удобной и позволяет снизить требования к компетенциям персонала, что особенно актуально в условиях кадрового голода на рынке. Взгляните на пример отчета одного из наших заказчиков: внедрение SIEM помогло существенно снизить общее количество инцидентов, а также среднее время реагирования на инцидент.

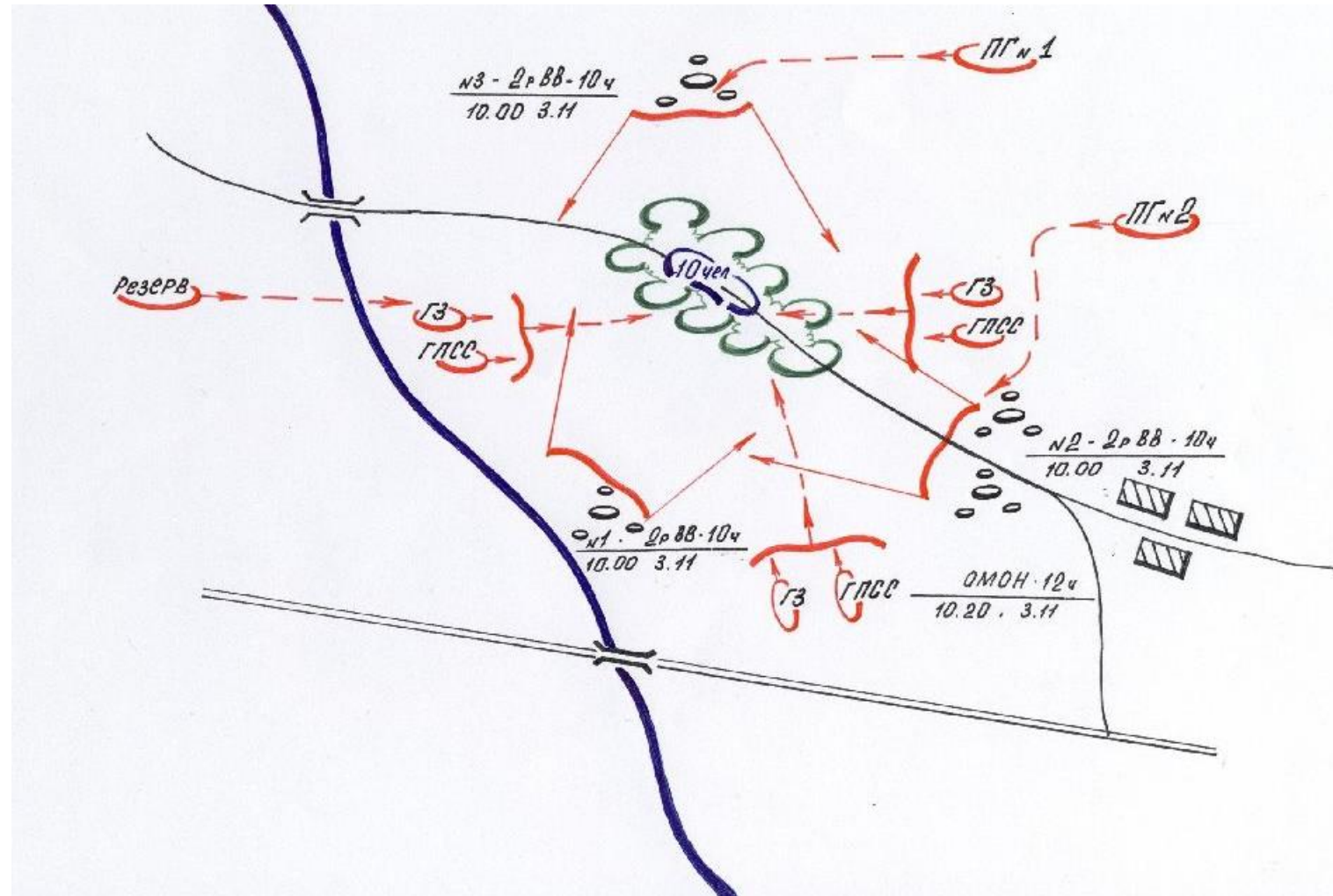


ЧАСТЬ 6. ТОЧКИ КОНТАКТА ИТ И БИЗНЕСА. ВНУТРЕННИЙ PR И МАРКЕТИНГ.

Раскройте собственный потенциал

ОКРУЖЕНИЕ

1. Команда продвижения.
2. Маркетинг ценности ИТ.
3. Среда поддержки, обучение и обмена опытом.
4. Fuckup party.
5. OMNI канальность связи.
6. Бизнес-процессы.
7. Контроль SLA.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



Александр Парамонов

ap@helptegrow.ru

+7(964)794-21-12

facebook.com/aaparamonov

