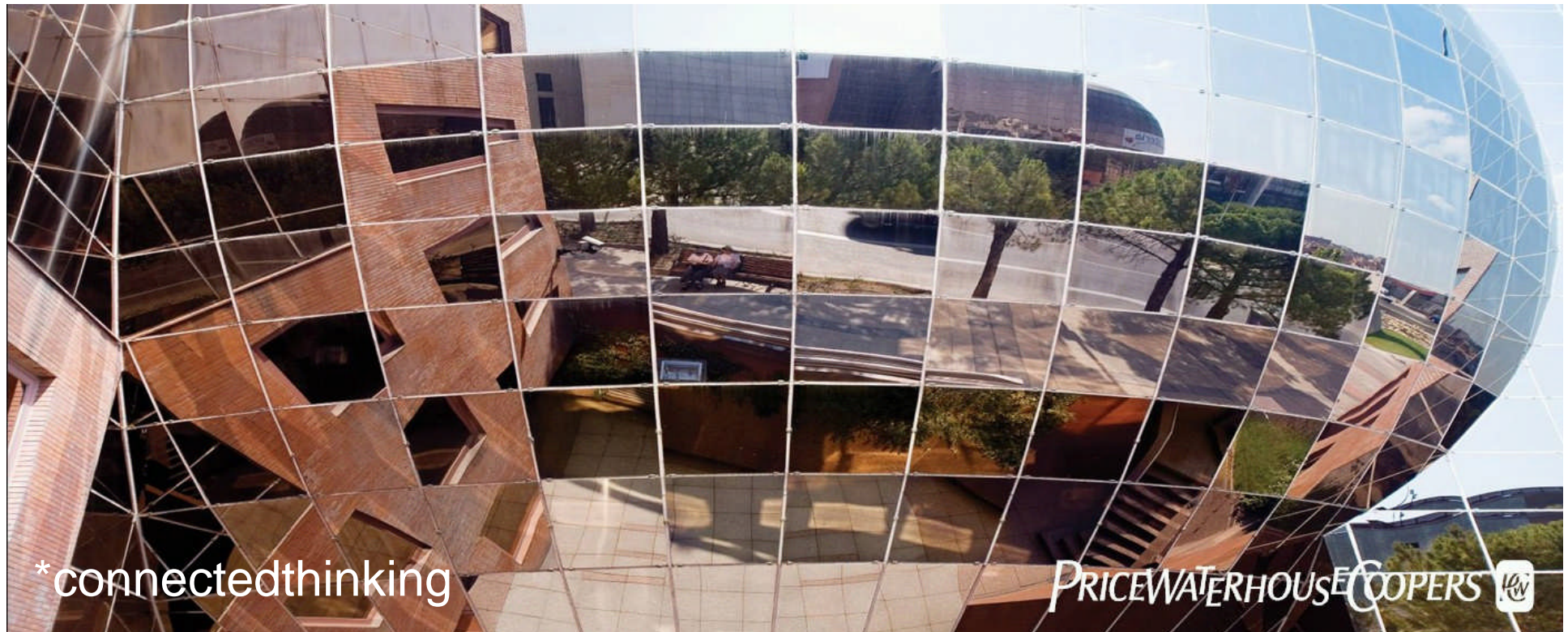


# CIO как продавец IT в бизнес\*

Дмитрий Иншаков,  
Директор ИТ PricewaterhouseCoopers  
15 сентября 2008 г.



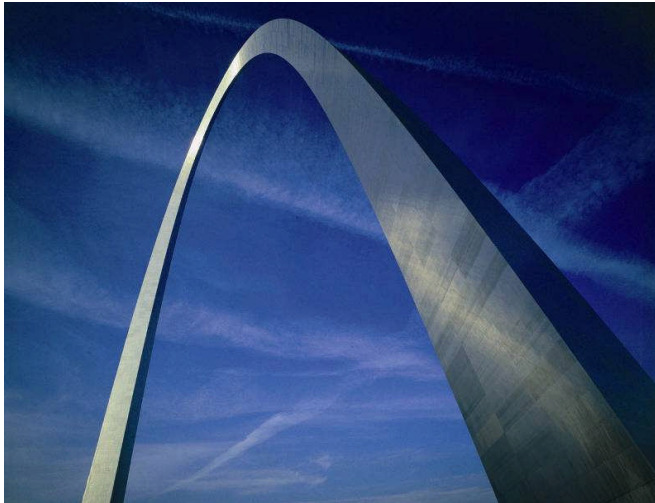
## Что требуется от ИТ-руководителя (начало)

- Разработать ИТ-стратегию, поддерживающую бизнес-стратегию компании
- Фокусироваться на стратегических целях компании
- Уметь общаться на языке бизнеса
- Уметь “правильно” презентовать ИТ проекты топ-менеджерам
- Вовлекать топ-менеджмент в ИТ-проекты

## Что требуется от ИТ-руководителя (окончание)

- Измерять показатели работы ИТ, понятные бизнесу
- Быть в курсе ИТ технологий, которые полезны компании
- Понимать специфику бизнеса компании
- Хорошо ориентироваться в финансовых вопросах (бюджет!)
- Быть политиком (в хорошем смысле этого слова)
- Регулярно общается с бизнес подразделениям

# Какие ИТ проекты можно “продать” бизнесу?



Соответствующие бизнес-стратегии и целям компании

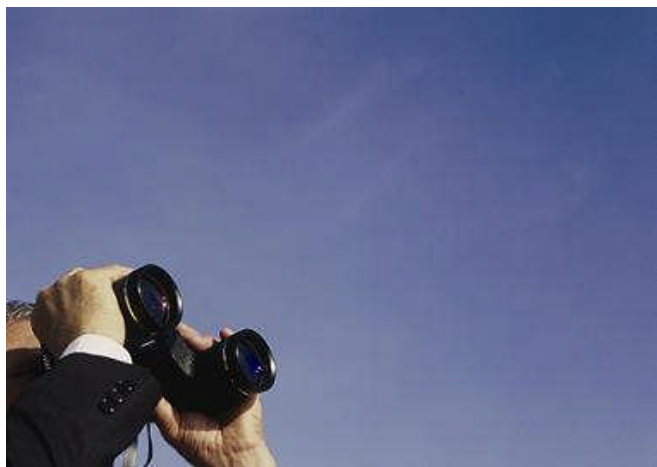
Решающие актуальные проблемы бизнеса

Повышающие управляемость компанией

Снижающие затраты

Автоматизирующие рутинные операции

Понятные бизнесу



# Как заработать доверие бизнеса к ИТ?



Можно ли что-то “продать”, если покупатель не доверяет продавцу?

Выполнение обещаний

Достоверность данных

CIO понимает бизнес компании

“Базовые” ИТ-сервисы должны работать надежно

Успешные ИТ-проекты, результаты которых видны и понятны бизнесу

## Маркетинг ИТ внутри компании



Участие ИТ во встречах менеджмента  
бизнес-подразделений

“Видимые” ИТ-проекты

Регулярные, но ненавязчивые e-mail  
рассылки

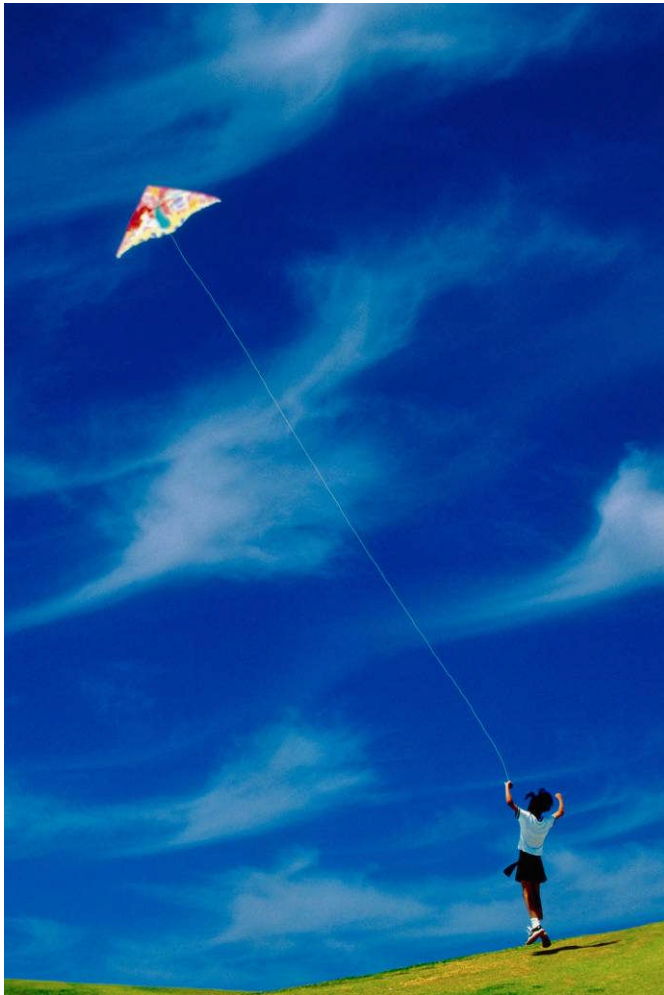
Раздел ИТ на корпоративном портале

## Пример внутреннего маркетинга - “Неделя ИТ”



- Интранет-портал: баннеры, опросы, новое в ИТ для Вас, учебные видео-курсы, веб-трансляции, комиксы, подкасты
- “Живые” встречи и тренинги
- Неожиданные презентации (“ИТ: мифы и реальность”)
- Конкурс с призами

# Выводы



1. Достижение бизнес-целей
2. Доверие топ-менеджмента
3. Регулярные коммуникации
4. Внутренний маркетинг ИТ



# Спасибо за внимание!

## Вопросы?

Дмитрий Иншаков

Директор ИТ PwC

Тел. + 7 (495) 967 6000

Моб. +7 (903) 613 2797

[dmitry.inshakov@ru.pwc.com](mailto:dmitry.inshakov@ru.pwc.com)

Настоящая презентация подготовлена исключительно для создания общего представления об обсуждаемом в ней предмете и не является профессиональной консультацией. Не рекомендуется действовать на основании информации, представленной в настоящей брошюре, без предварительного обращения к профессиональным консультантам. Не предоставляется никаких гарантий, прямо выраженных или подразумеваемых, что информация, представленная в настоящей публикации, является полной. Сеть PricewaterhouseCoopers, ее члены, сотрудники и агенты не несут никакой ответственности за последствия чьих-либо действий или отказа от действий, основанных на информации, содержащейся в настоящей публикации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей публикации.

© 2007 "ПрайсвогтерхаусКуперс Раша Б.В.". Все права защищены. Под "PricewaterhouseCoopers" понимается компания "ПрайсвогтерхаусКуперс Раша Б.В." или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited, каждая из которых является самостоятельным юридическим лицом. \*connectedthinking является зарегистрированным товарным знаком, принадлежащим PricewaterhouseCoopers LLP.

PRICEWATERHOUSECOOPERS 