

Alkalmazkodjunk együtt a digitális változásokhoz!

Mizsei Szabolcs | XAPT | digitális tanszformációs tanácsadó

XAPT
new frontier group

Mi is az a digitális kihívás?

- Vezetői gyakorlat kihívásai
- Marketing, termék- és szervezet-fejlesztés

Mi lehet az üzleti céloom vele?

- Digitális stratégia és a márka érték összefüggései

Hogyan kezdjek neki? Hogyan csináljam?

- Javasolt megközelítés
- Esettanulmányok



A szkeptikus tulajdonos paradoxona



Hazai gyakorlat:

- IT – funkcionális egységek szolgáltatában (Fin, Mark, Sales)
- Mit adott hozzá az IT 2008 utáni kilábaláshoz?
- Megnövelte a piacom méreteit?
- Érdemben nőtt a hatékonyságom?

Következtetés:

- Nem a technológia fog kihúzni a bajból
- Mást kell kitalálnom



A vállalati IT alkalmazás problémái

Az eddig bevált menedzsment sémák hatásfoka csökken

- 0-5 %-os saját növekedési potenciál
- 30-70 %-os digitális versenytárs dinamika

Nemzetközi gyakorlat:

- 32 %-nál nincs a legfontosabb 3 prioritás
- 52 %-a szerint a technológia ismeretének hiánya az akadály

Drága

Piaci vezető szerep – előny, vagy hátrány?

B2B vagyok, megvagyok digitális nélkül – vagy mégsem?



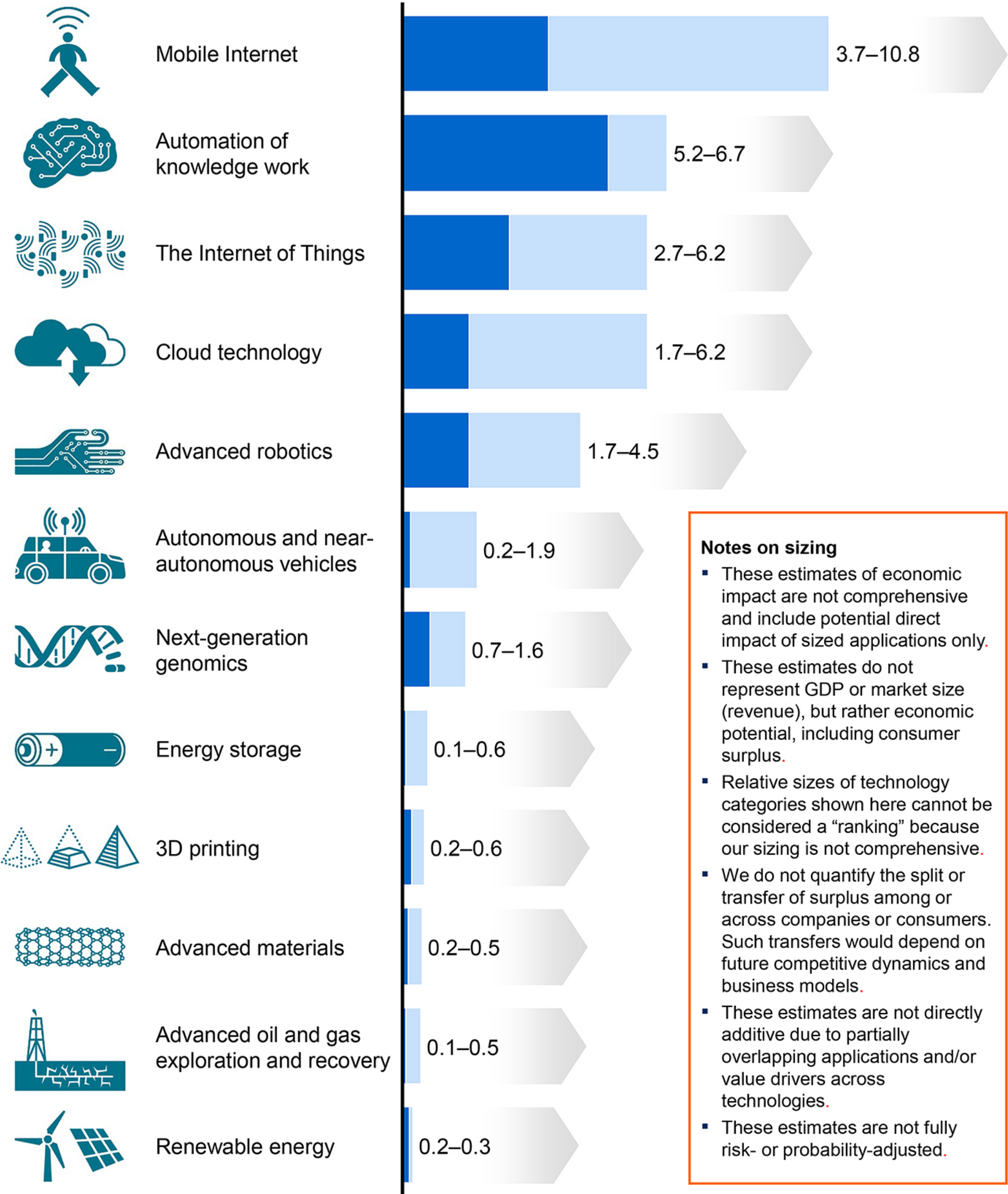
Speed, scope, and economic value at stake of 12 potentially economically disruptive technologies

		Illustrative rates of technology improvement and diffusion	Illustrative groups, products, and resources that could be impacted ¹	Illustrative pools of economic value that could be impacted ¹
	Mobile Internet	\$5 million vs. \$400² Price of the fastest supercomputer in 1975 vs. that of an iPhone 4 today, equal in performance (MFLOPS) 6x Growth in sales of smartphones and tablets since launch of iPhone in 2007	4.3 billion People remaining to be connected to the Internet, potentially through mobile Internet 1 billion Transaction and interaction workers, nearly 40% of global workforce	\$1.7 trillion GDP related to the Internet \$25 trillion Interaction and transaction worker employment costs, 70% of global employment costs
	Automation of knowledge work	100x Increase in computing power from IBM's Deep Blue (chess champion in 1997) to Watson (Jeopardy winner in 2011) 400+ million Increase in number of users of intelligent digital assistants like Siri and Google Now in past 5 years	230+ million Knowledge workers, 9% of global workforce 1.1 billion Smartphone users, with potential to use automated digital assistance apps	\$9+ trillion Knowledge worker employment costs, 27% of global employment costs
	The Internet of Things	300% Increase in connected machine-to-machine devices over past 5 years 80–90% Price decline in MEMS (microelectromechanical systems) sensors in past 5 years	1 trillion Things that could be connected to the Internet across industries such as manufacturing, health care, and mining 100 million Global machine to machine (M2M) device connections across sectors like transportation, security, health care, and utilities	\$36 trillion Operating costs of key affected industries (manufacturing, health care, and mining)
	Cloud technology	18 months Time to double server performance per dollar 3x Monthly cost of owning a server vs. renting in the cloud	2 billion Global users of cloud-based email services like Gmail, Yahoo, and Hotmail 80% North American institutions hosting or planning to host critical applications on the cloud	\$1.7 trillion GDP related to the Internet \$3 trillion Enterprise IT spend
	Advanced robotics	75–85% Lower price for Baxter ³ than a typical industrial robot 170% Growth in sales of industrial robots, 2009–11	320 million Manufacturing workers, 12% of global workforce 250 million Annual major surgeries	\$6 trillion Manufacturing worker employment costs, 19% of global employment costs \$2–3 trillion Cost of major surgeries
	Autonomous and near-autonomous vehicles	7 Miles driven by top-performing driverless car in 2004 DARPA Grand Challenge along a 150-mile route 1,540 Miles cumulatively driven by cars competing in 2005 Grand Challenge 300,000+ Miles driven by Google's autonomous cars with only 1 accident (which was human-caused)	1 billion Cars and trucks globally 450,000 Civilian, military, and general aviation aircraft in the world	\$4 trillion Automobile industry revenue \$155 billion Revenue from sales of civilian, military, and general aviation aircraft

SOURCE: McKinsey Global Institute analysis

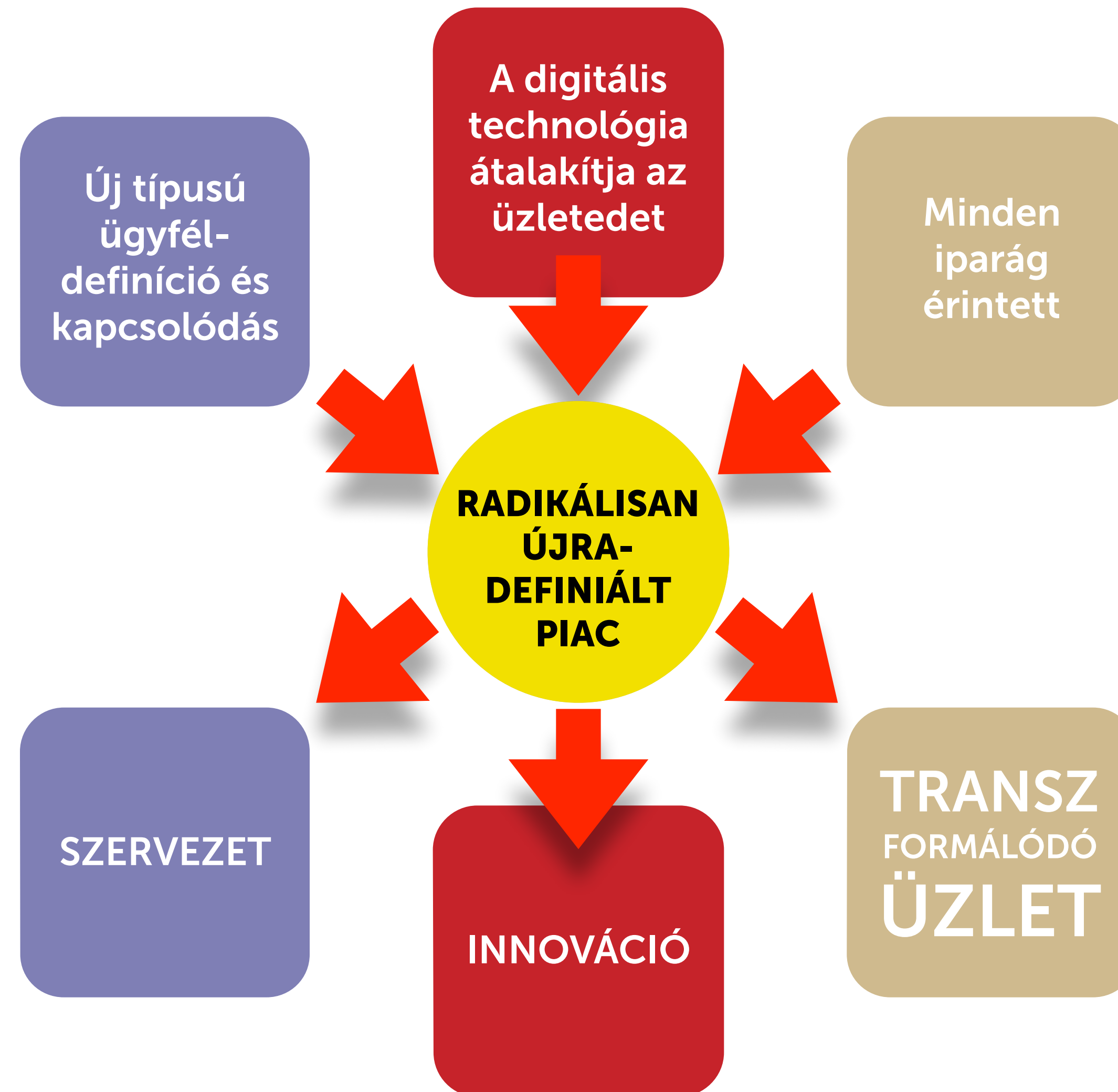
Estimated potential economic impact of technologies from sized applications in 2025, including consumer surplus

\$ trillion, annual



- Notes on sizing**
- These estimates of economic impact are not comprehensive and include potential direct impact of sized applications only.
 - These estimates do not represent GDP or market size (revenue), but rather economic potential, including consumer surplus.
 - Relative sizes of technology categories shown here cannot be considered a “ranking” because our sizing is not comprehensive.
 - We do not quantify the split or transfer of surplus among or across companies or consumers. Such transfers would depend on future competitive dynamics and business models.
 - These estimates are not directly additive due to partially overlapping applications and/or value drivers across technologies.
 - These estimates are not fully risk- or probability-adjusted.

Minden vállalatnak megvannak a saját (digitális) kihívásai.



Iparági adaptáció

↑
↑
Digitális képességek

DIVATOZÓK

Többségük használ digitális funkciókat
(közösségi média, mobil) de silóban.
Nincs átfogó víziója,
hogy mit akar elérni a digitális piacon.
Alacsony szintű belső egyeztetés
Digitális kultúra létezik, de szervezeti silókban



MESTER SZINT

Erős és átfogó digitális vízió.
Jó irányítás.
Állandó digitális kezdeményezések –
mérhető üzleti értéket teremtenek.
Erős digitális kultúra.



KEZDŐK

A vezetés szkeptikus az üzleti értékkel kapcsolatban és
nem hisz az összetett technológiák alkalmazásában.
Esetleg kísérletezés folyik.
Kezdetleges digitális kultúra.

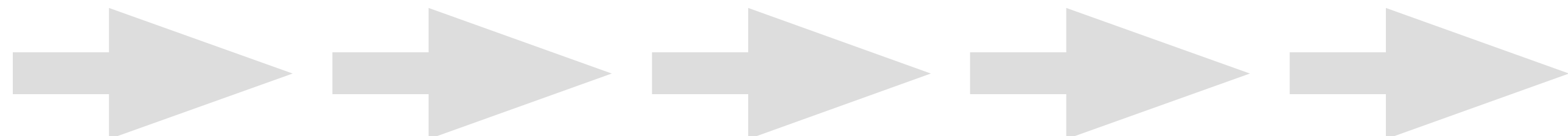


KONZERVATÍVOK

Létezik digitális vízió, de összességében fejletlen.
Alkalmazznak néhány fejlett technológiai funkciót,
de tradicionális módon.
Erős központi irányítás a silók között.
A digitális képességeket folyamatosan fejlesztik.



Vezetői Képességek



A hagyományos ügyfélkapcsolati folyamatok – a tradicionális 4 P marketing

- Piackutatás
- Termékfejlesztés
- Értékesítés
- Kiértékelés, költségelőny, beszállítói verseny
- Retail-központú
- Off-line kommunikáció az elsődleges,
az online csakis kiegészítő

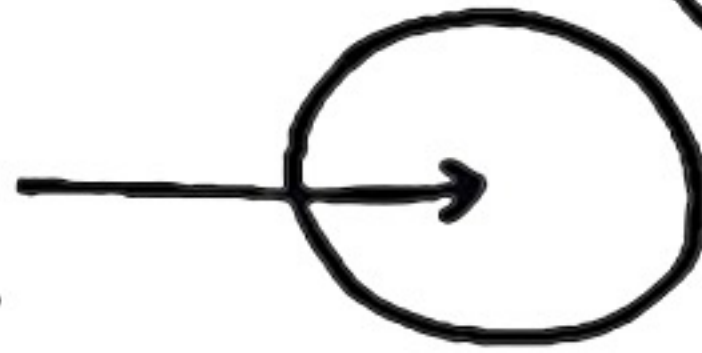


Részvétel marketing – 5 P

- Mit szeretnék róla én tudni?
- Mit szeretnék elmondani magamról?
- Hogyan tehetem állandó és elégedett vásárlómmá?
- Hogyan építhetem be mindezt a termékfejlesztésembe?
- Minden tevékenységem mérhető



Your
Comfort
Zone



Where the
magic happens

Hogy érdemes kezdeni?

- Termékfejlesztéshez használt piaci információk
- Új márka bevezetés
- Ügyfélszolgálat – 24/7
- A kihívást el kell fogadni!
- Generációs problémák / szervezeti hierarchia
- Napi egy órás szabály
- Pilot, kockázatvállalás, előkészítés
- Szervezeti tanulás elősegítése
- Ne a versenytársak csinos megoldásait adaptáld!



Mit jelent cégem digitális üzleti átalakítása?

- felhagyok a tradicionális technológiai és üzlet-értelmezésemmel
- elfogadom a körülvevő digitális jelenségek létezését
- működésembé beépítem ezeket a realitásokat
- versenylőnyként tekintek a technológiai világra
- építkezésre és szolgáltatás-bővítésre használom azt
- silók helyett csapatmunka



Jó irányba haladok? Indikátorok

- Sales és marketing konfliktusok
- Az informatikus inkább már keresőmarketinges, adatbányász és ügyfél-viselkedés specialista
- A cég know-how-ja és a kiszolgáló IT összefonódik
- A marketing, az IT és a mérhetőség előretör
- A termékfejlesztés minden területet érint
- Az elkötelezettség és a márkaérték részévé válik
- Kríziskezelés helyett több részét stratégiai piac és termékfejlesztéssel töltöm



Ügyfélkapcsolat – termékfejlesztés – marketing – márka

- Közösségi Média
- A csoda a CRM és az ERP rendszeren túl
- Iparági legjobb gyakorlatok helyett saját tudás
- Tartalommenedzsment és kampányelemek
- A márkaérték – termékfejlesztés – IT architektúra egy!
- Új ügyfeleket és termékeket fedezek fel
- Azt a terméket fejlesztem, amire igény van







manna
NATÚR KOZMETIKUM



Köszönöm a lehetőséget!



Mizsei Szabolcs | XAPT | digitális tanszformációs tanácsadó
szabolcs.mizsei@xapt.com