

# **НАЗВАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ**

Алина Ковалева

# ПОВЕСТКА ДНЯ

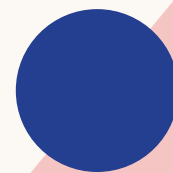
Введение

Основные цели

Области роста

Временная шкала

Сводка



# ВВЕДЕНИЕ

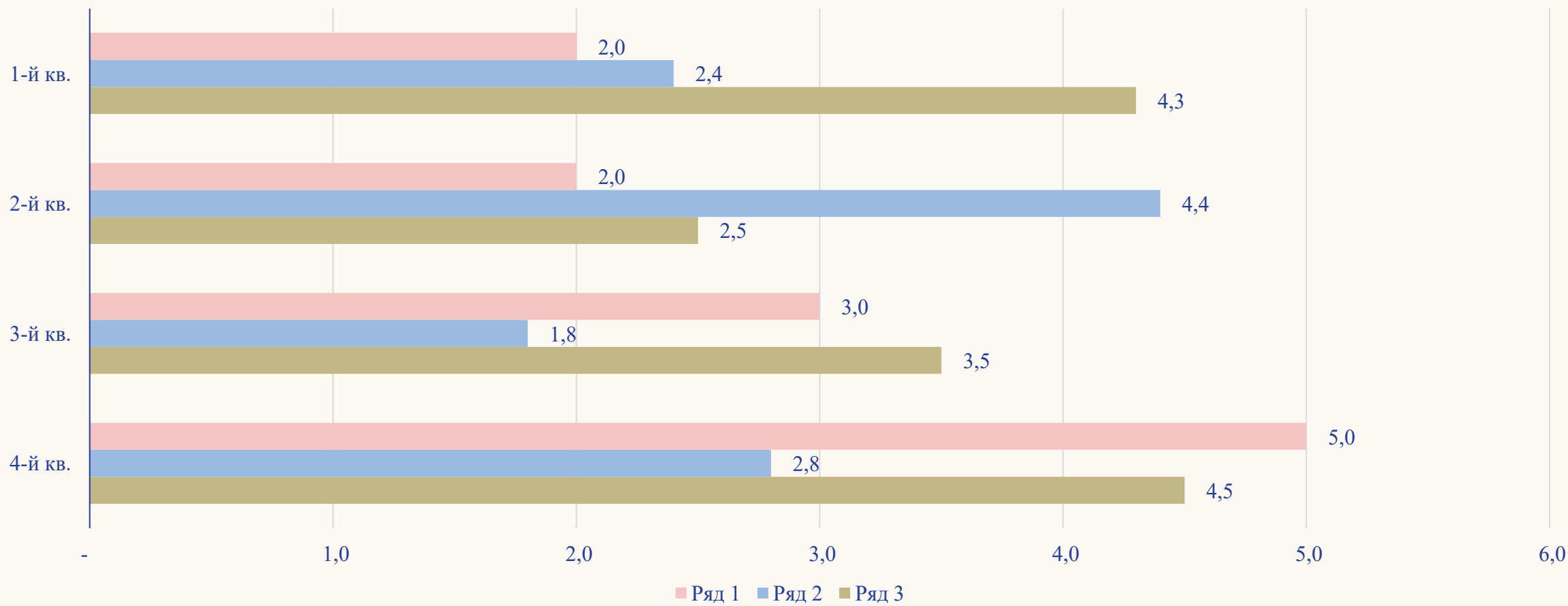
В компании Contoso мы расширяем возможности организаций, помогая им в совместном мышлении для дальнейшего продвижения новаций на рабочем месте. Завершая цикл и используя гибкие платформы, мы помогаем бизнесу органично развиваться и формировать подход с ориентацией на клиента.



# **ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ**

Рост годового дохода

# КВАРТАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



# ОБЛАСТИ РОСТА

	B2B	Цепочка поставок	ROI	Электронная коммерция
1-й кв.	4,5	2,3	1,7	5,0
2-й кв.	3,2	5,1	4,4	3,0
3-й кв.	2,1	1,7	2,5	2,8
4-й кв.	4,5	2,2	1,7	7,0

❖❖ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА  
ПОХОЖИ НА АВТОБУСЫ.  
ВСЕГДА ПОЯВИТСЯ  
СЛЕДУЮЩАЯ. ❖❖

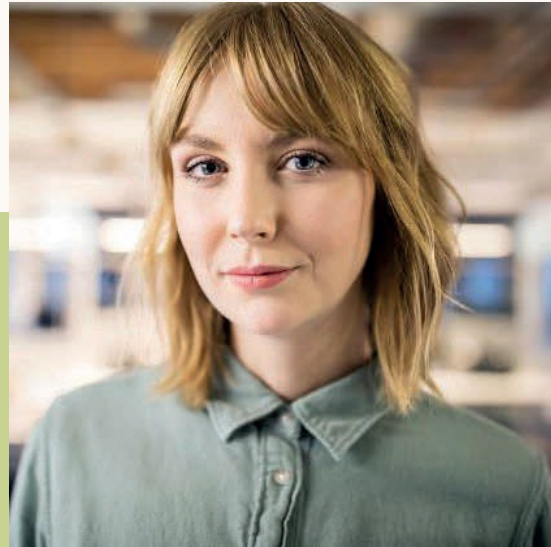
Ричард Брэнсон

# ЗНАКОМСТВО С КОМАНДОЙ



**ПАВЕЛ БЕЗРУКОВ**

Президент



**МАРИЯ АНИСИМОВА**

Генеральный директор



**ТАТЬЯНА СЕЛЕЗНЕВА**

Директор по производству



**ВИТАЛИЙ ТОПОРОВ**

Вице-президент по маркетингу



# ЗНАКОМСТВО С ПОЛНОЙ КОМАНДОЙ



**ПАВЕЛ БЕЗРУКОВ**

Президент



**МАРИЯ АНИСИМОВА**

Генеральный директор



**ТАТЬЯНА СЕЛЕЗНЕВА**

Директор по производству



**ВИТАЛИЙ ТОПОРОВ**

Вице-президент по маркетингу



**ВАСИЛИЙ БУТУСОВ**

Вице-президент по продуктам



**АРТЕМ КУЗНЕЦОВ**

Стратег по оптимизации для поисковых систем



**ЕВГЕНИЯ МАСЛОВА**

Дизайнер продуктов



**РЕГИНА ПОКРОВСКАЯ**

Контент-редактор

# ПЛАН ЗАПУСКА ПРОДУКТА



## ПЛАНИРОВАНИЕ

Синергия  
масштабируемой  
электронной коммерции



## МАРКЕТИНГ

Распространение  
стандартизированных  
метрик



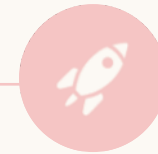
## ДИЗАЙН

Координация  
приложений для  
электронной коммерции



## СТРАТЕГИЯ

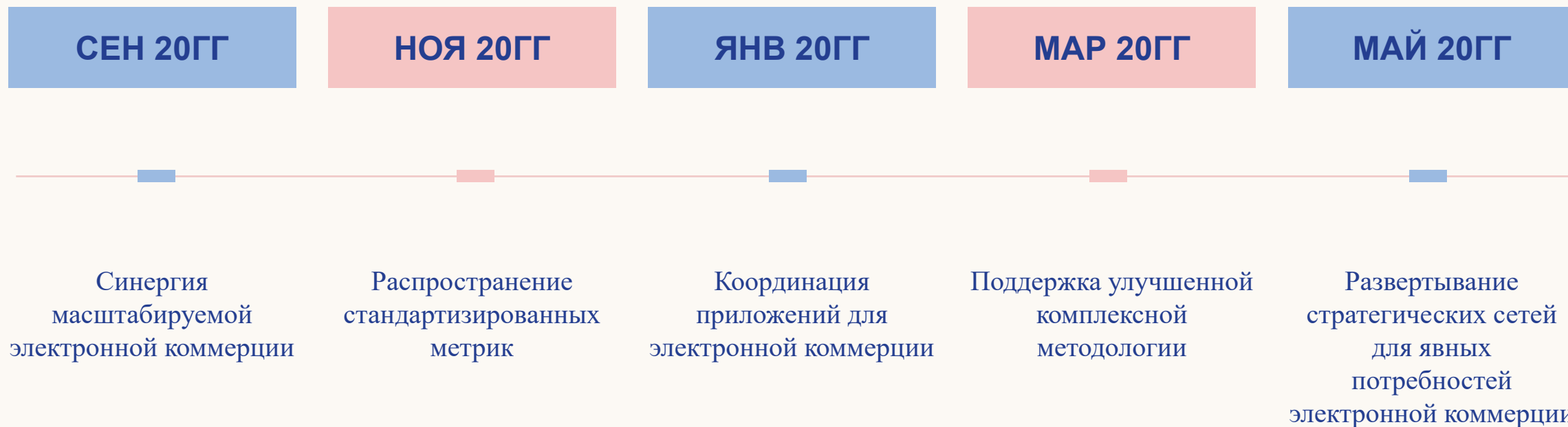
Поддержка улучшенной  
комплексной  
методологии



## ЗАПУСК

Развертывание  
стратегических сетей  
для явных  
потребностей  
электронной коммерции

# ВРЕМЕННАЯ ШКАЛА



# ОБЛАСТИ ФОКУСА

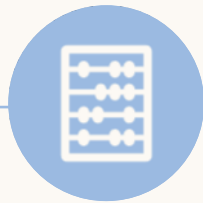
## СЦЕНАРИИ РЫНКА БИЗНЕС-БИЗНЕС

- Разработка успешных стратегий для опережения конкурентов
- Капитализация на наиболее легко и быстро решаемых задачах для определения приблизительной ценности
- Визуализация конвергенции, направленной на клиентов

## ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ В ОБЛАКЕ

- Итеративные подходы к корпоративной стратегии
- Создание структуры управления изнутри

# КАК МЫ ЭТОГО ДОСТИГНЕМ



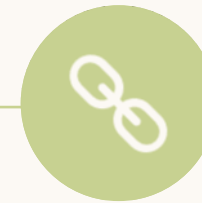
## ОКУПАЕМОСТЬ

- Представление возможностей на основе мультимедиа и стратегий роста в разных средах
- Визуализация качественной интеллектуальной собственности
- Использование мировых методик с помощью веб-технологий



## НИШЕВЫЕ РЫНКИ

- Внедрение масштабируемого обслуживания клиентов с помощью устойчивых стратегий
- Привлечение лучших веб-служб с передовыми результатами



## ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК

- Формирование индивидуального обслуживания клиентов на основе надежных идей
- Своевременное предоставление результатов для проработки схем в реальном времени

# СВОДКА

Мы, коллектив Contoso, считаем, что свое дело надо выполнять на 110 %. Используя архитектуру данных нового поколения, мы помогаем организациям виртуально управлять гибкими рабочими процессами. Мы процветаем благодаря пониманию рынка и отличному коллективу, отвечающему за продукт. Как говорит наш генеральный директор: "Эффективность достигается благодаря упреждающим преобразованиям способа ведения бизнеса".

**СПАСИБО**

Мария Анисимова

[maria@contoso.com](mailto:maria@contoso.com)

[www.contoso.com](http://www.contoso.com)