



accenture

High performance. Delivered.

Využití Competitive Intelligence v období krize

Systemová integrace 2009, 8.6.2009 - Accenture



Profil společnosti Accenture



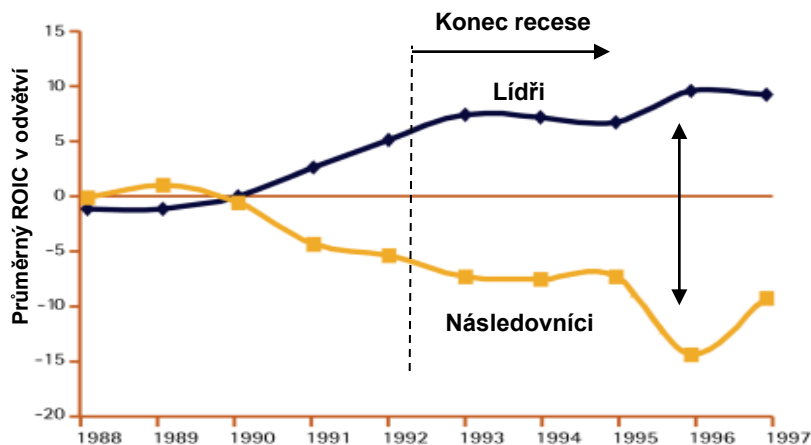
Accenture poskytuje v České republice služby v oblastech manažerského poradenství, systémové integrace a outsourcingu.

- Pražská pobočka byla založena v polovině roku 1991
- Celosvětově počet klientů Accenture čítá téměř 4 000 společností působících ve všech sférách průmyslu
- Mezi našimi klienty lze nalézt 94 společností z žebříčku *Global 100* magazínu Fortune a více než dvě třetiny z žebříčku *Global 500* téhož magazínu
- SAP® Pinnacle awards (2009) – V posledních třech po sobě jdoucích letech byl Accenture oceněn jako celosvětový vůdčí partner společnosti SAP





V době recese dochází k dlouhodobému oddělení lídrů trhu díky jejich důrazu na pokračování strategického rozvoje firmy.



Zdroj: Accenture

- Dvakrát více společností se v období krize dostalo ze dna svých odvětví než v období před a po ní.
- Firmy, které během krize zvýšily výdaje na akvizice, výzkum a vývoj a reklamu si své postavení udržely nebo se dostaly na vrchol

Je potřeba hledat odpovědi na otázky:

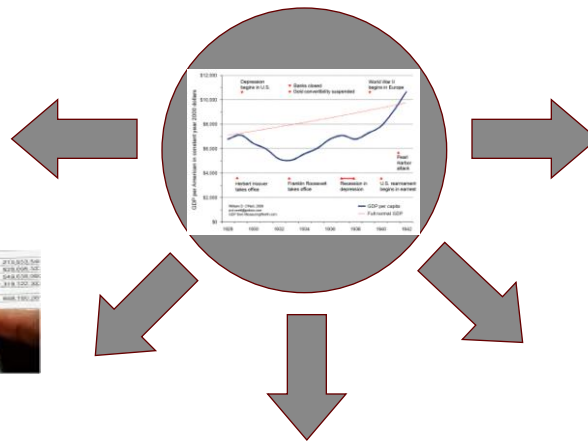
- Co je klíčové pro naplnění mé strategie?
- Jaká rizika mi v tom mohou zabránit?

Řada vlivů brání realizaci podnikových záměrů



Ztížené plánování

- Volatilita cen komodit,
- Volatilita měn. kurzu,
- Časté změny tržních a makroekonomických prognóz.



Konkurence nespí

- Konkurence přiosťruje boj o zákazníka,
- Vývoj nových výrobků konkurence neustává.



Dražší zdroje

- Banky vyžadují vyšší rizikovou přírážku,
- Vlastníci zvyšují požadavky na ziskovost.



Méně dostupné zdroje

- Banky zúžily okruh firem, které jsou ochotny financovat,
- Vlastníci nejsou ochotni navyšovat kapitál firem.



Státní podpora

- Vybraná odvětví se dočkají státních stimulů a poptávka může skokově růst.

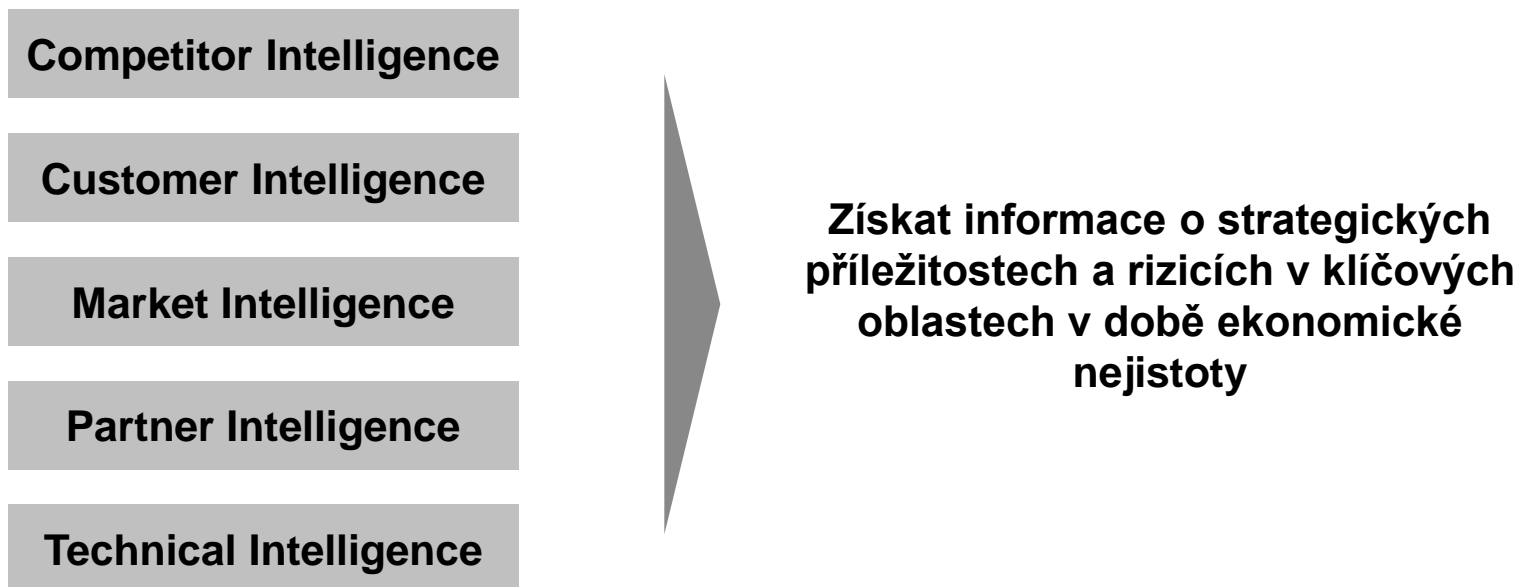




Jak může Competitive Intelligence (CI) pomoci v období krize?

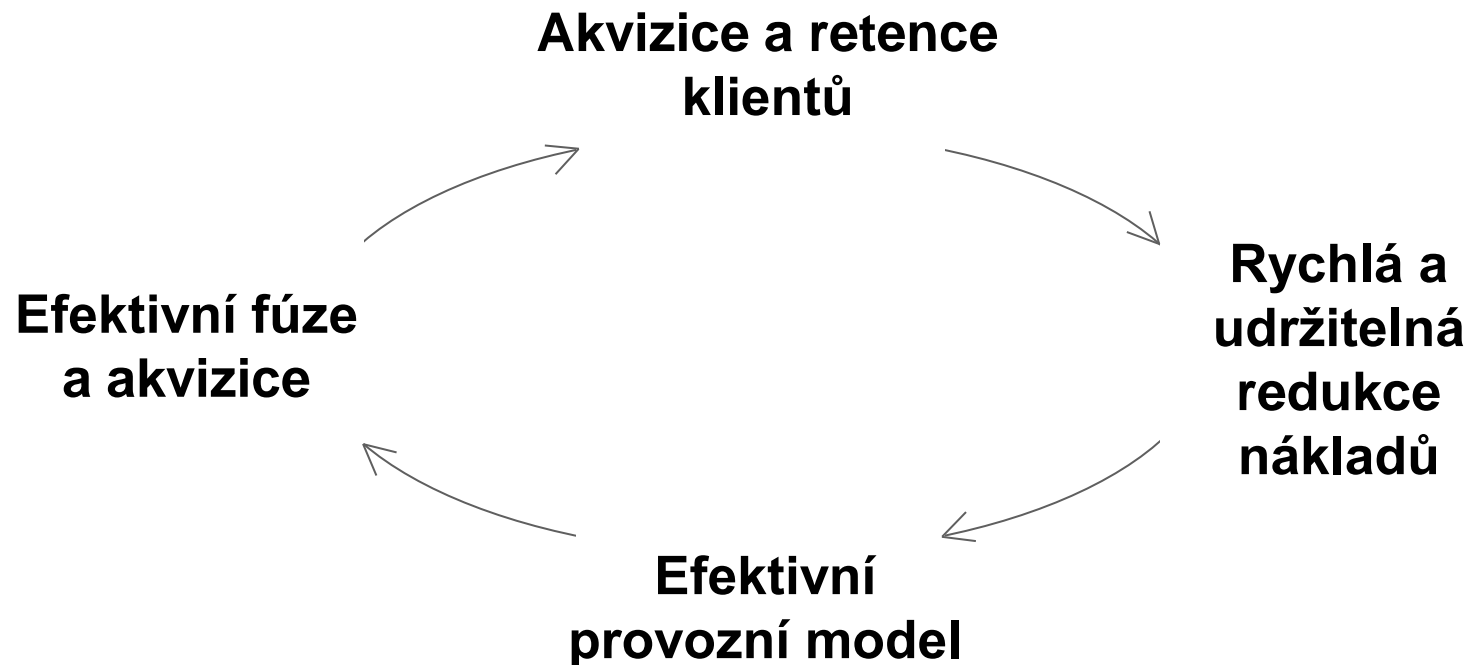


CI: Systematický a etický program na získávání, analyzování a nakládání s externími informacemi, který může mít efekt na firemní plány, rozhodování či operace.



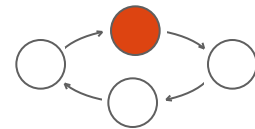


V této složité hospodářské situaci doporučujeme soustředit se na čtyři klíčové oblasti, ve kterých následně identifikovat potřebné informace a následně zdroje informací.





Tím správným zdrojem informací o zákaznících je prodejní tým.

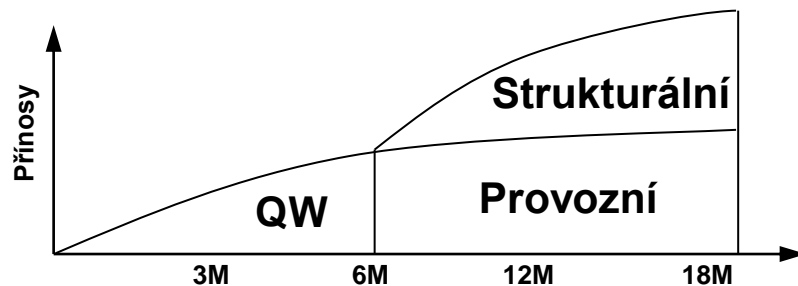
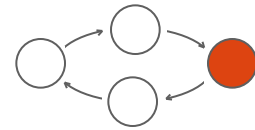


- **Mění se potřeby** a chování zákazníků.
- **Mění se využití** produktů.
- Snažíme se vyvarovat **ztrátě klíčových zákazníků**, zároveň potřebujeme umět kvantifikovat dopad na provozní výsledky..
- **Redukovat náklady** a současně **neohrozit pozici firmy** na trhu.
- Znat **reakci konkurence** v této době.

- Definujte z jakých zdrojů budete získávat informace v jednotlivých segmentech zákazníků
- **Využijte prodejní partnery** jako zdroj informací
- Posilujte prodejní tým o **volné lidi na trhu** s cílem:
 - Získat nové zákazníky
 - Získat nové postupy/přístupy
- Nastavte novou **sadu KPI** na spokojenost zákazníků a zároveň monitorující bonitu/solventnost zákazníků



Vhodná investice do inovací podpoří efektivní a výkonný provozní model i v období po krizi.

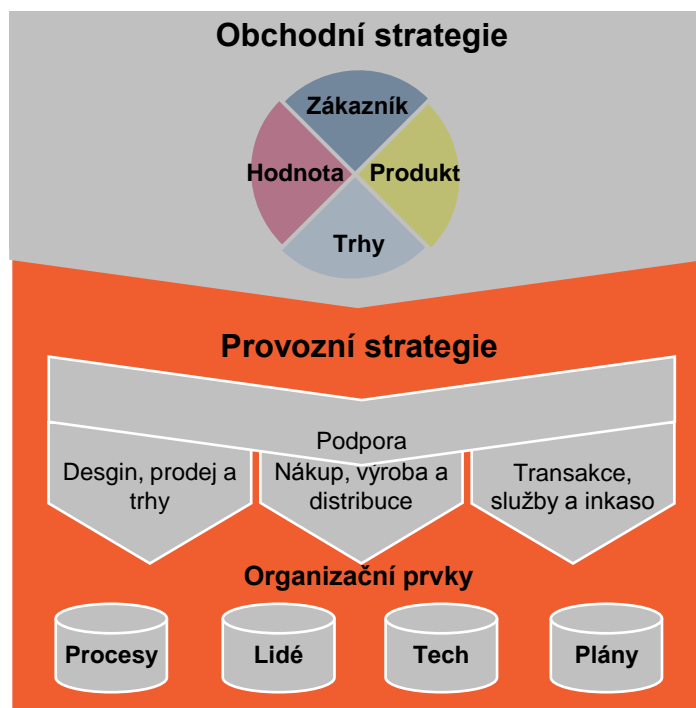
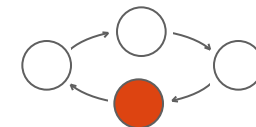


- **Quick Wins** - využít rychlých opatření pro podporu profinancování dalších fází
- **Provozní** – provést redukci nákladů v admin. a podpůrných funkcí
- **Strukturální** - zefektivnit a standardizovat procesy .

- Spolupracujte s **výzkumnými institucemi/univerzitami** na inovacích především ve strategických oblastech
- Využijte patentových řízení či státních dotaci jako inspiraci pro inovace
- Využijte **sdílená střediska služeb** pro sdílení znalostí
- Využijte možností **outsourcingu** a off-shore center



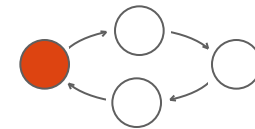
Identifikujte klíčové oblasti, které mohou bránit v naplnění strategických záměrů.



- Identifikujte **klíčové dodavatele** a sledujte jejich bonitu-solventnost
- Učte se od svých **obchodních partnerů**
- Spolupracujte s **profesními sdruženími**
- Nebojte se **konzultačních firem**, které mají zkušenosti s provozním modelem v podobných společnostech



Navzdory tradičnímu chápání může akvizice vytvořit hodnotu i během recese, a to z důvodů:



Nižší kupní ceny cílů

I vzdálenější cíle jsou nadosah

Méně potenciálních zájemců

- **Identifikujte předem oblasti**, které budou naplňovat vaši strategii
- Soustředte se **na rostoucí trhy**
- **Nečekejte** s případnou akvizicí/fúzí na poslední chvíli
- Sledujte **kroky konkurence**
- Soustředte se na **tvorbu hodnoty**, ne integraci
- Synergické cíle **promítněte do plánů a KPI**



Pokračování v realizaci strategických investičních záměrů jejich vhodným členěním přináší konkurenční výhodu v momentě opětovného zrychlení ekonomiky.

„Členění strategických investičních záměrů na dílčí celky“

- Dílčí cíle vám pomohou identifikovat zdroje informací
- Alespoň dílčí pokračování v realizaci strategických záměrů
- Identifikujete dílčích přínosů z podnikatelského hlediska



- Vaši zaměstnanci a obchodní partneři jsou nejlepším zdrojem informací
- Posilujte tým o volné lidi na trhu
- Sledujte spokojenost a bonitu/solventnost svých partnerů, zákazníků, dodavatelů
- Nebojte se spolupracovat s ostatními
- Promítněte cíle do plánů a KPI



Děkuji vám