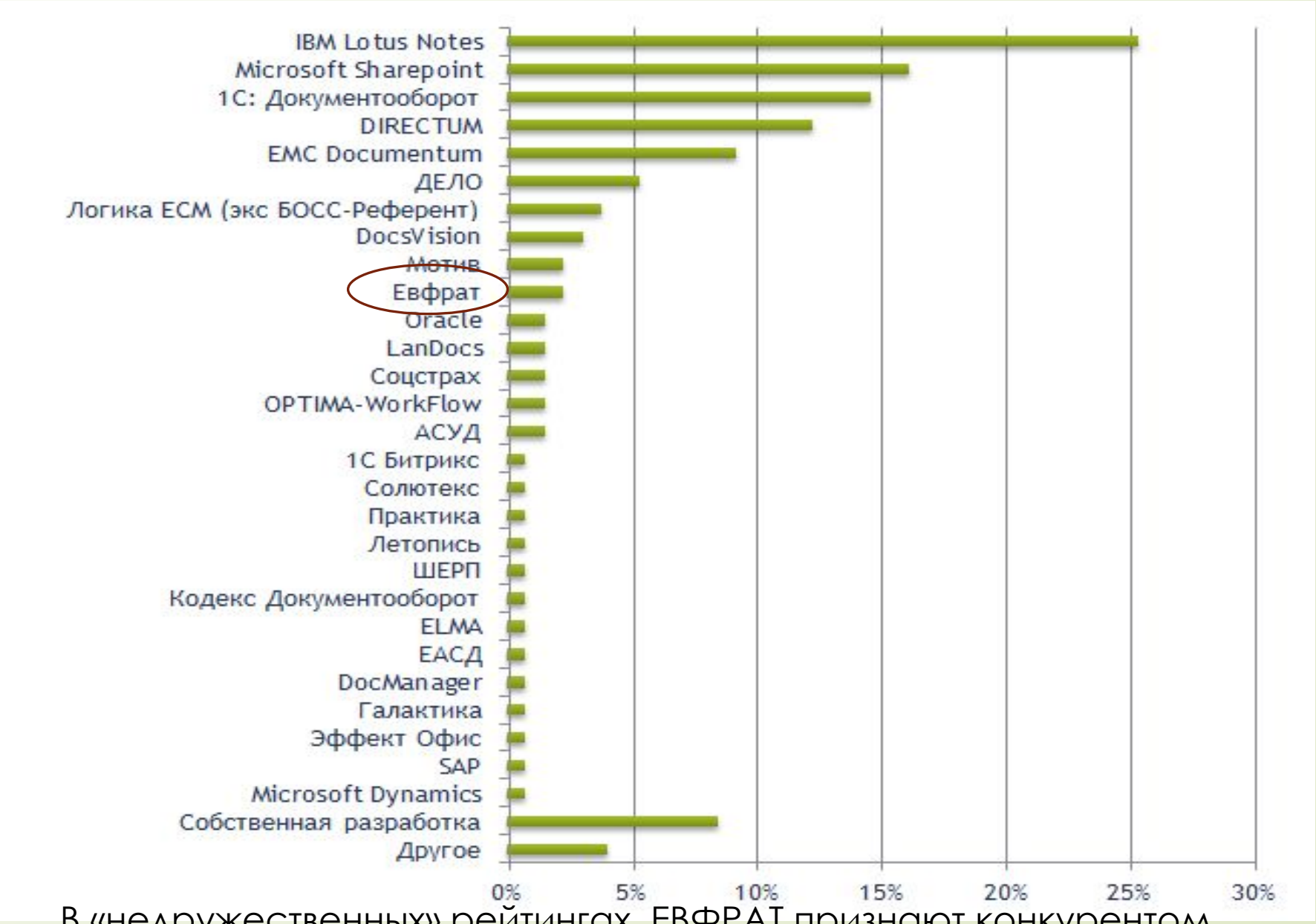
ЕВФРАТ

Собрание направления 6 июня 2014 года

Рынок СЭД

РЫНОК СЭД по версии 1С 2013



В «недружественных» рейтингах ЕВФРАТ признают конкурентом

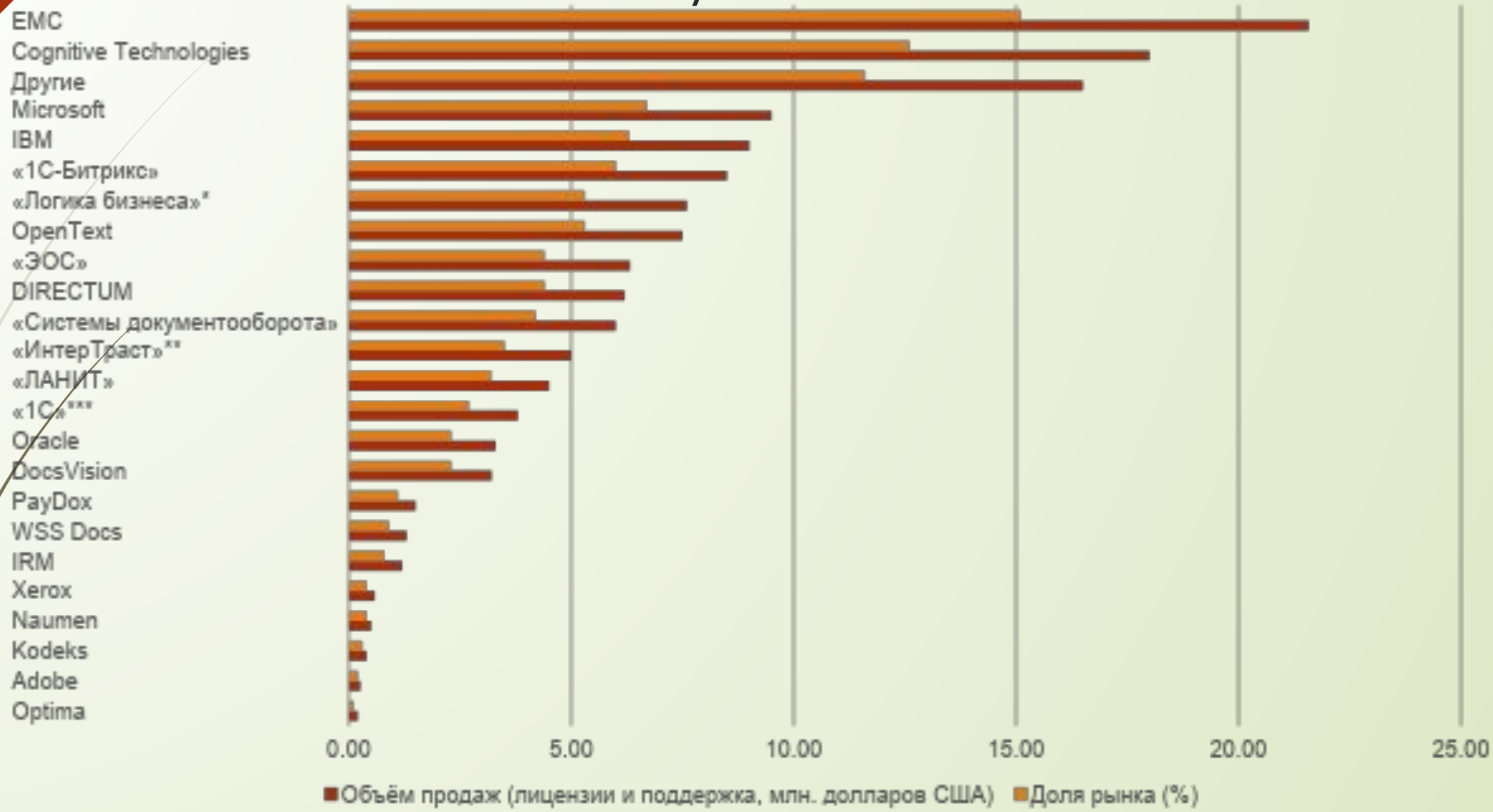
Рейтинг doc-online 2010 года

По внедрению ЕВФРАТ входит в 3-ку поставщиков СЭД

Крупнейшие поставщики СЭД в 2012 году,

№	Компания	Выручка 2011, тыс. руб.	Выручка 2010, тыс. руб.	Рост выручки 2011/2010	Доля дохода от лицензий в выручке (%)	Выручка от лицензий, тыс. руб.	Доля дохода от услуг в выручке (в%)	Выручка от услуг, тыс. руб.	Реализовано лицензий, 2011	Лицензи-рованно рабочих мест в 2011 г.	Штатная численность сотрудников на 31.12.2011 г.
1	Cognitive Technologies	2 794 900	1 947 480	44%	43%	1 196 200	57%	1 598 700	40 000	115 000	762
2	Элар	2 301 910	927 000	148%	82%	1 890 090	18%	411 820	3 109	7 000	2300
3	1С*	920 000	н/д	н/д	22%	200 000	78%	720 000	1 200	28 000	н/д
4	BB Software	567 000	455 000	25%	30%	170 100	70%	396 900	2 600	2 600	41
5	ЭОС	503 073	464 865	8%	38%	191 523	62%	311 551	н/д	155 110	н/д
6	Системы и Проекты (НТЦ ИРМ)	488 915	326 325	50%	4%	22 001	94%	457 282	382	1 875	261
7	АйТи	384 500	н/д	н/д	42%	160 500	58%	224 000	н/д	н/д	300
8	Ланит	373 380	294 000	27%	23%	85 877	77%	287 503	15 000	15 000	80

Поставщики ПО управления контентом в России в 2012 году, IDC 2013



Cognitive за счёт проектов на базе ЕВФРАТ является лидером в 2012 году

Тренды рынка СЭД

- Рынок СЭД в России растёт очень высокими темпами: в промежутке с 2011 по 2013 год ежегодный рост рынка оценивается в 20-35%. Tadviser 2012.
- СЭД как облачный сервис или гибридное решение. В России только 13% компаний используют или планируют использовать СЭД на базе облачных вычислений. Наиболее сильные опасения при использовании «облаков» вызывают вопросы безопасности (беспокоят 53% компаний).
- Компании будут стремиться к созданию мобильных рабочих мест. Это повлечет кардинальные изменения в ИТ- архитектуре.
- Проблема пропускной способности публичных каналов между офисами не будет решена окончательно. Цена трафика перестала уменьшается. % мобильного траффика увеличивается.
- Бурный рост BigData и интеллектуальная обработка больших объёмов данных.
- Новый тренд рынка – Dynamic Case Management.

Преимущества ЕВФРАТ на рынке

- Подсистема безопасности ЕВФРАТ не имеет аналогов уже в коробке. Логическое разграничение доступа на основе политик безопасности позволяет гибко управлять правами.
- Интеграция с Forms (распознавание, алгоритмы сжатия, потоковая обработка документов). Почти все конкуренты интегрируются с ABBYY. У ЕВФРАТ встроенная система на основе технологий Cognitive Forms, не требующая дополнительных лицензий.

Главная задача – сохранение и развитие естественных преимуществ

Преимущества ЕВФРАТ на рынке

- Фитчи для удалённой работы
  - Фильтры для быстрого поиска в пользовательских папках
  - Возможность Работать с задачами не открывая документ
  - Полноценная возможность работы клиента в офлайн
- Представление бизнес процесса в разных вариантах:
  - В виде диаграммы
  - В виде списка задач
- Drag&Recog
- Распознавание файлов без сканирования
- Модули интеграции с МЭДО, Cognitive Forms и 1С прямо из коробки.

Главная задача – сохранение и развитие естественных преимуществ

Главные недостатки ЕВФРАТ

- Производительность

  Docflow 2014 нормальная статистика в день: 1000 пользователей, 5000 документов, 8000 бизнес процессов.

- Отсутствие вариативности клиентских приложений.
- Развитие интеграционного инструментария.

Главная задача – ликвидация отставания от конкурентов по основным параметрам

Клиенты ЕВФРАТ

ЕВФРАТ работает в разных отраслях, в том числе и у крупных клиентов

Награды, достижения ЕВФРАТ

Компания Cognitive Technologies заняла первую позицию среди российских разработчиков ECM 2013 г.

Cognitive Technologies — крупнейший поставщик СЭД 2012. РБК (CNews Analytics), 2012 г.

E1 Евфрат - лучший продукт 2011 года. Hard&Soft, декабрь 2011

ЕВФРАТ — самая функциональная система электронного документооборота и автоматизации делопроизводства, iXBT.com, 16 декабря 2010 г.

Cognitive Technologies — крупнейший поставщик СЭД 2010
РБК (CNews Analytics), ноябрь 2010 г.

Cognitive Technologies is the largest Russian document and content management services provider in 2009, IDC, 2010 г.

Хороший внешний фон от СМИ и консалтинговых агентств

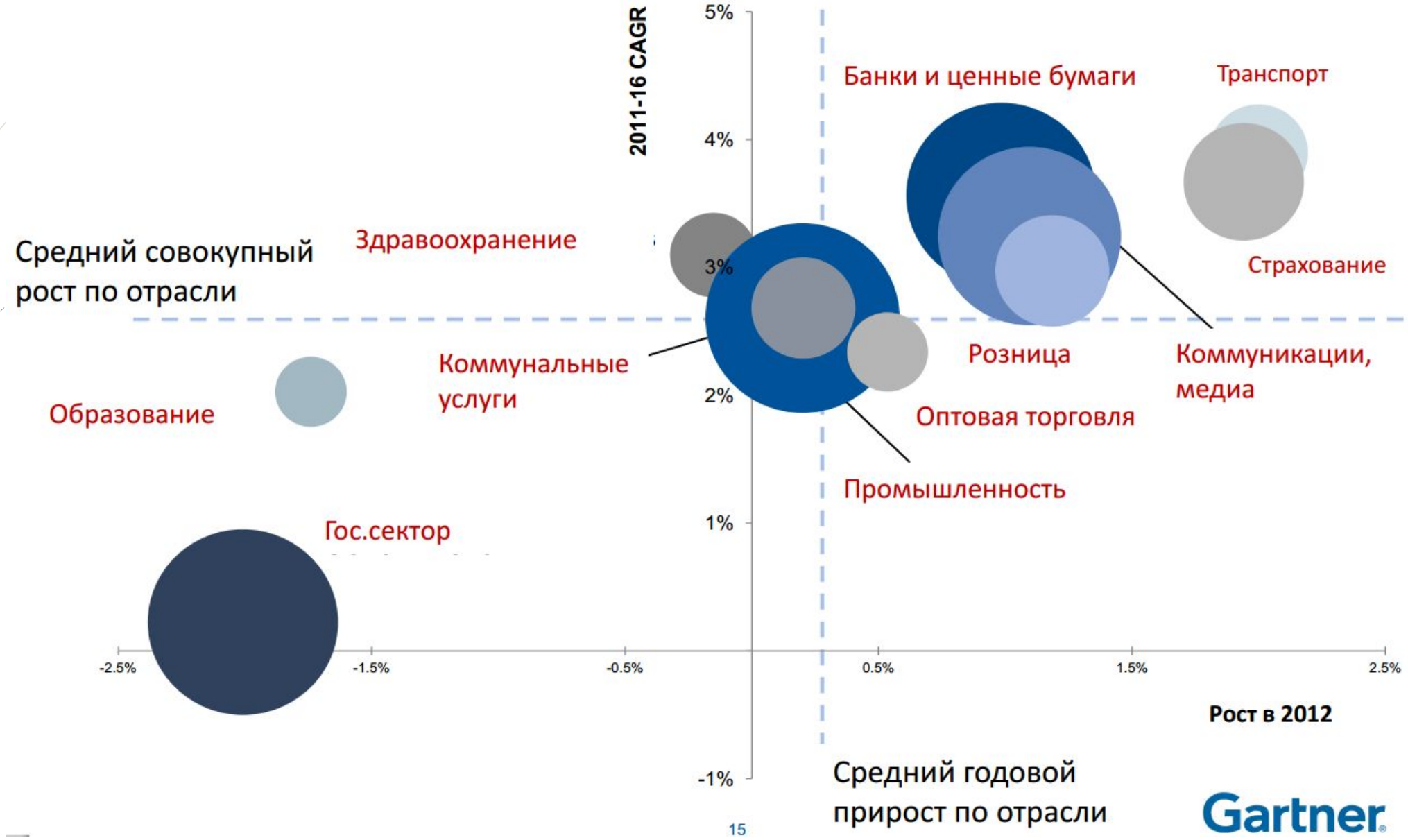
Экономический рост и расходы в ИТ

ВВП % - CAGR	2000-2012	2013	2014	2015
Мир	3,7	2,9	3,4	3,6
Россия	5,2	1,3	1,5	2,3
Еврозона	1,3	-0,4	1	1,3
США	1,9	1,9	2,8	3
Китай	9,3	7,7	7,3	7

- Gartner: Расходы на ИТ в мире в 2014 превысят показатели 2013 на 3.2%. Совокупный темп годового прироста составит 3,6% к 2017.
- IDC: Годовой прирост расходов на ИТ в России составит 6% к 2017.
- Прирост рынка решений ECM, BPM & Capture составит ~10% (8 - 12%) к 2016.

Россия – благоприятная среда для дальнейшего роста в ИТ-бизнесе

Расходы по ИТ по отраслям. Gartner 2013



Индекс ECM зрелости 2012 Tadviser 2012

Многие отрасли являются перспективными для внедрения ECM

Ключевые факторы внешней среды

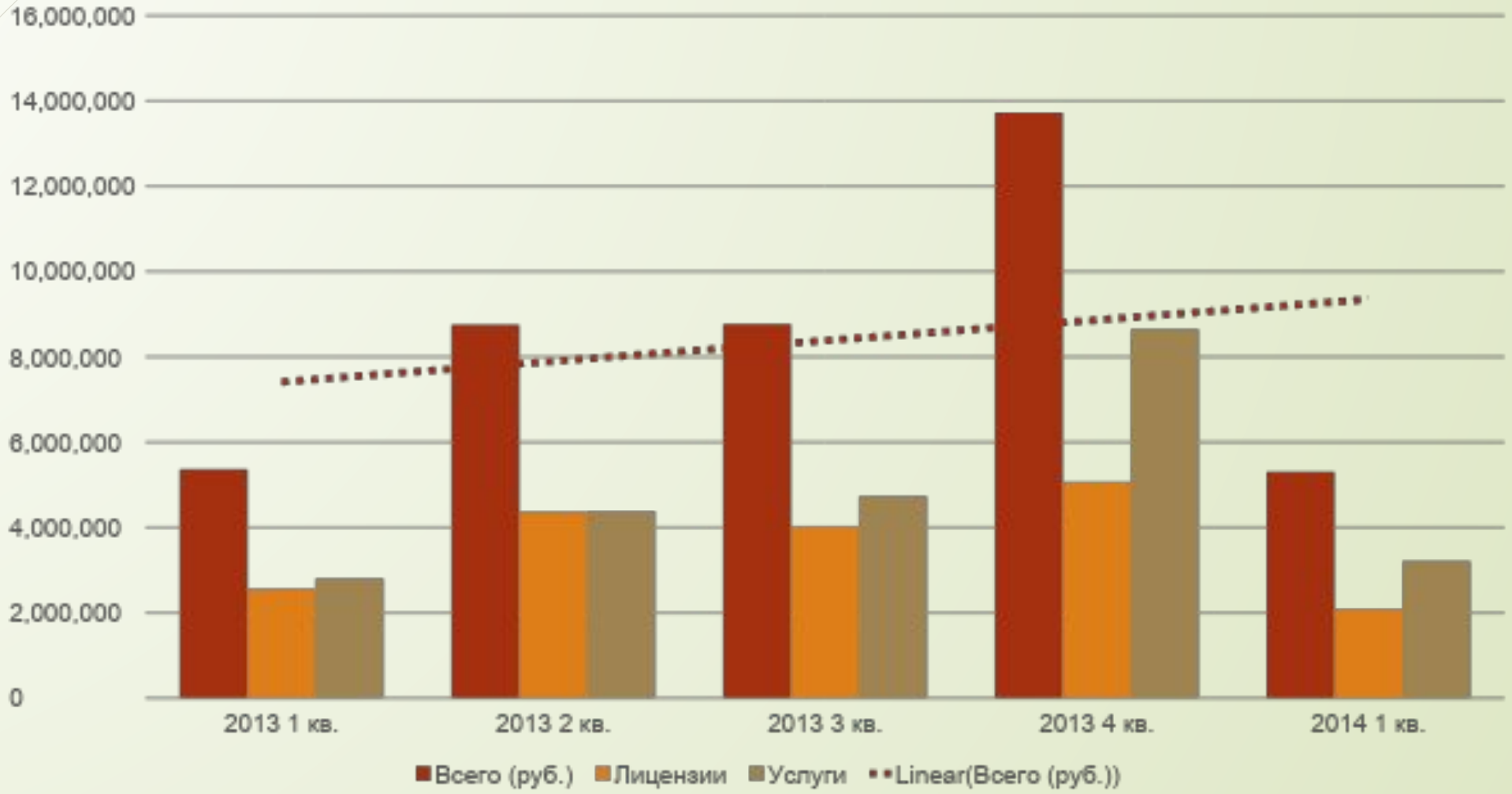
Глобальные:

- Политические и макроэкономические факторы РФ (импортозамещение)
- Неблагоприятная экономическая конъюнктура («кризис») в ряде отраслей производственного сектора – необходимость сокращения издержек

Специфические:

- Проблемы юридически значимого документооборота. Нет единого формат обмена электронными документами. Не регламентировано, что такое электронный документ?
- У многих клиентов (>50% по ведущим отраслям) уже есть СЭД и к выбору новой системы заказчики подходят с большей осторожностью. Раньше продать было проще.

Прибыль E1 2013, 2014 год



В 2013 произошёл рост продаж, необходимо сохранить и преумножить тренд

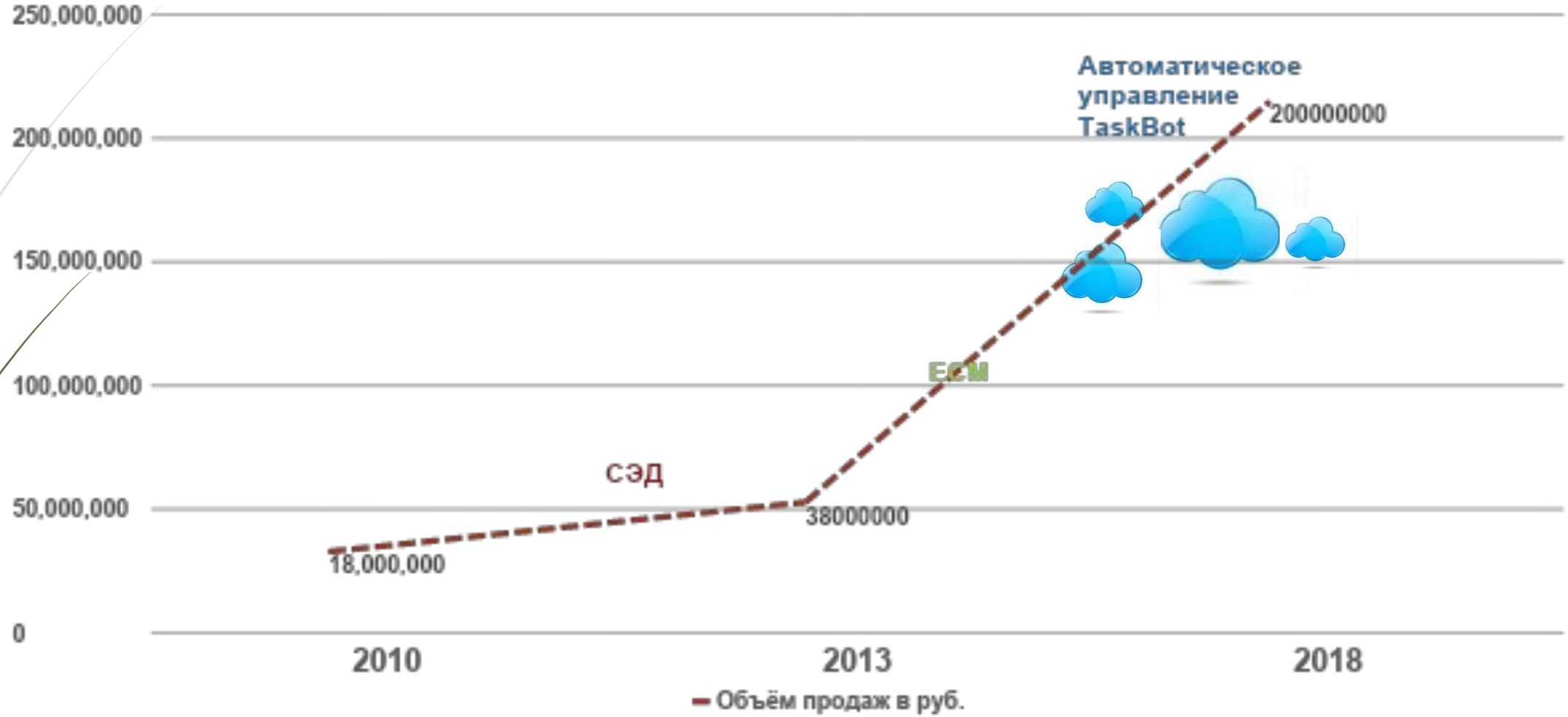
Общая цель для команды на 2014, 2015

5 млн. руб. в месяц, 60 млн. руб. в год.

Предпосылки для роста

- Репутация - 20 лет на рынке СЭД
- Cognitive ЧИСТО ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ производитель ПО в отличии от большинства конкурентов
- Руководство даёт карт-бланш на изменение команды и проведение экспериментов. Возможно расширение или обновление команды на 40%
- Возможность быстрого карьерного роста в условиях новой структуры

Объем продаж 2010 - ....



За последние 3 года продажи почти удвоились, есть резервы для увеличения темпов роста продаж

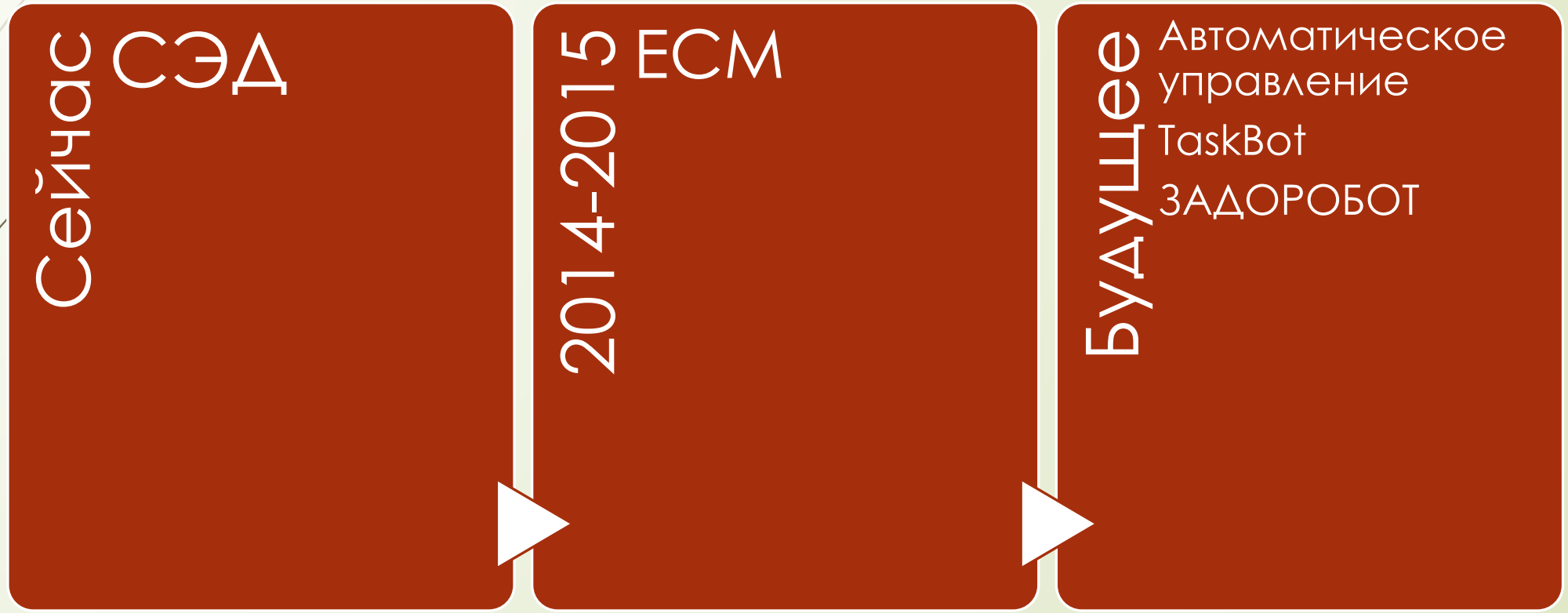
Технологическое развитие продукта

Концепция развития E1 Евфрат

- Распределённое решение для средних и больших организаций (возможность работы в офлайн, МЭДО, интеграция с внешними системами).
- Вариативность работы в разных средах и в разных ОС:
  - Клиент на Android.
  - Новый дизайн TMK.
  - Приложение для руководителя – TaskBot.
  - Работа из Outlook, Google Calendar.
- Расширение функционала за счёт конфигураций CRM, управления проектами.

В 2014, 2015 году эволюционное обновление коробки

Изменение класса системы



ЕВФРАТ должен стать системой другого класса

ЕВФРАТ Roadmap

- **Осень 2014**
  - Коннекторы интеграции с 1С, Excel.
  - Производительность.
  - Списание в Архив.
  - Веб-клиент с адаптивным дизайном.
- **Зима, весна 2015**
  - Android клиент
  - Приложения для руководителей
  - Красивые базовые формы на новом дизайнере
- **Конец 2015 года**
  - Локализация
  - Поддержка PostgreSQL
  - Конфигурация CRM
  - Конфигурация Управления проектами

Организационная структура направления

В работе направления задействовано

Всего - 57 человек

- Разработка, проекты (16)
- Тестеры (5)
- ТП, обучение (12)
- Технические писатели (2)
- Менеджеры продаж (7)

- Остальные (секретари, администраторы, бухгалтерия) и т.д.

Из них в Москве – 42;

В Чебоксарах – 15.

Команда очень разная и распределённая

Тарханов Иван Александрович

- Родился 14 января 1983, г. Долгопрудный Московской области.
- Закончил МФТИ, факультет прикладной математики и экономики в 2005 г.
- Аспирантура ИСА РАН. Научный руководитель член.-корр. РАН Арлазаров В.Л., Емельянов Н.Е.
- С 2009 г. кандидат технических наук. Тема диссертации «Односторонняя интеграция в территориально распределённых организациях».
- Член совета молодых учёных ИСА РАН с 2013.
- Женат, воспитывает дочь 1,5 года.

Карьера в Cognitive

- Работал стажёром программистом с 2005 года.
- Участвовал в проектах по разработке ЕВФРАТ 12, Архив ПФР, Астарта.
- Руководитель проекта по выпуску нескольких версий СЭД:
  - ЕВФРАТ 14
  - ЕВФРАТ 15
  - ЕВФРАТ E1 (16)

Основные правила (жизненная позиция)

- Доводить начатое до конца
- Ставить общие интересы выше личных
- Сем раз отмерь один - отрежь

Организационная структура направления

Ключевые задачи по блокам

Функция	2014	2015
Продажи	Ориентир на больших ключевых клиентов, воронка продаж. Средний чек должен увеличиться.	Выделение руководителя отдела продаж, внедрение CRM
Производство	Производительность, интеграция, выделение технического директора по развитию коробки, развитие проектного направления	Новые клиентские приложения, конфигурации
Маркетинг	Увеличение числа лидов, рейтинги, пресс-релизы, новый сайт, увеличение количества положительных отзывов.	Новые источники привлечения клиентов, выход на рынок CRM, управления проектами.
Управление	Формирование новой более эффективной организационной структуры, увеличение, обновление команды.	Разработка новой схемы мотивации сотрудников.

Задачи производственного блока

- Повышение ответственности за общий результат:
  - более серьёзное отношение к ТЗ и срокам
  - проявлять инициативу в решении сложных проблем
  - не стремиться перекладывать ответственность за сложные задачи друг на друга
- Повышение качества программы:
  - code review
  - проведение субботников
  - TDD
- Поощрение обучения: повышение компетенций программистов и ТП.

Задачи продаж

- Выполнение плана по продажам. **5 млн. руб. в месяц**.
- Ориентир на больших ключевых клиентов, повышение лояльности клиентов к ЕВФРАТ.
- Средний доход с одного клиента должен увеличиваться в первую очередь за счёт дополнительных услуг, доработок.
- Повышение предпродажной эффективности.

Задачи маркетинга

- Увеличение числа лидов, анализ воронки продаж.
- Улучшить присутствие ЕВФРАТ-а на рынке.
  - Новые рейтинги.
  - Пресс-релизы.
  - Новый сайт.
- Более тщательная работа с клиентами: увеличение количества положительных отзывов, описание успешных кейсов.

Выяснение того, что реально нужно нашим клиентам!!!

- Новые источники привлечения клиентов, выход на рынок CRM, управления проектами.

Задачи управления

- **>50%** проектов по E1 не достигают ожидаемого результата – развитие проектного направления, выделение отдельной проектной группы.
- Формирование новой более эффективной организационной структуры, увеличение, обновление команды.
- Вопросы мотивации сотрудников, которые давно работают - разработка новой схемы мотивации сотрудников.
- Нужна перезагрузка команды

Команда ЕВФРАТ 2.0

Цель мероприятия

Осознать себя как отдельную единую команду

Задачи на сессию:

1. Осознание идентичности.
2. Общая стратегия, осознание что цели – общие.
3. Выработать свои стандарты взаимодействия внутри команды.
4. Предать эмоциональный заряд.

Давайте обсудим!!