



MAYKOR  GmCS

КАК МОНЕТИЗИРОВАТЬ ДАННЫЕ С
ПОМОЩЬЮ МАТЕМАТИКИ И
ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Как сделать так, чтобы монетизация данных была эффективной

Правильно поставленная цель – это 50% успеха

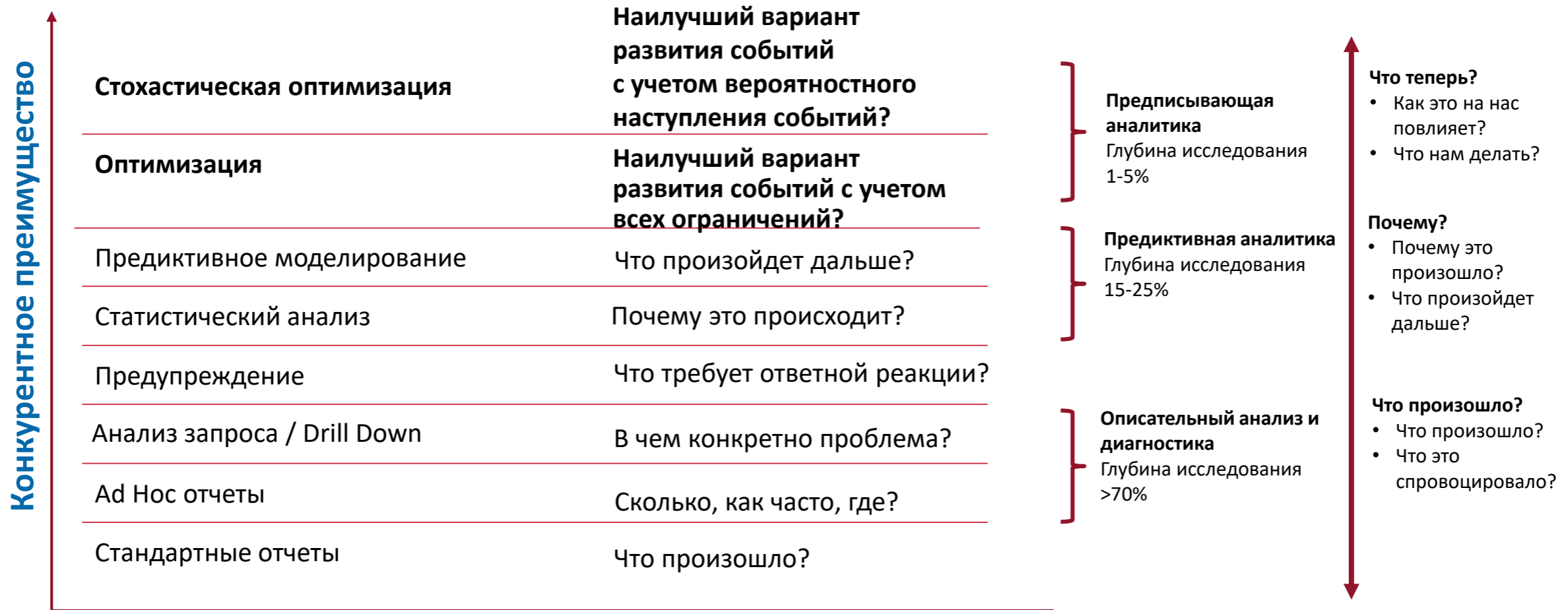
Упор на косвенную монетизацию

Не ограничивать источники данных

Решать комплекс задач

Обеспечить актуальность и доступность данных

Способы монетизации данных



Примеры решенных задач



ЛОГИСТИКА

- Операционная
- Тактическая
- Стратегическая
- Логистический калькулятор
- Ж/Д логистика



РЕМОНТЫ, СЕРВИС, ИНВЕСТИЦИИ

- Оптимизация ремонтных программ электростанций
- Оптимизация расписания проводимых мероприятий на производственной платформе
- Управление инвестициями в ТОиР



ПРОИЗВОДСТВО

- Оптимизация S&OP
- Оптимизация производства FMCG
- Оптимизация загрузки производственных мощностей
- Снижение издержек при накоплении и хранении сырья
- Увеличение выхода конечного продукта для заводов



РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

- Оптимизация Supply Chain
- Снижение логистических издержек, снижение упущенной выгоды
- Обоснование реструктуризации существующей транспортной системы



ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

- Расчет вакансий и графиков на долгосрочный период
- Расчет расписания конкретных сотрудников
- Коррекция плана отчетного периода
Тактические изменения плана (форс-мажор)
- Задание на день, расчет обедов, др. операций и графика на завтра

Плюсы и минусы взаимодействия в разных отраслях

 РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ
  ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА
  Ж/Д ЛОГИСТИКА
  ПРОИЗВОДСТВО
  ДОБЫЧА СЫРЬЯ

Наличие и степень готовности данных



Желание получить лучшие практики рынка на бесплатных пилотах



Условия работы, изменение скоупа, маржинальность



Степень приживаемости оптимизационных решений



Наличие бюджета на полноценный проект



Скоринг



2 балла



1 бал



-2 балла



РОЗНИЧНАЯ
ТОРГОВЛЯ

4



ТРАНСПОРТ И
ЛОГИСТИКА

0



Ж/Д
ЛОГИСТИКА

0



ПРОИЗВОДСТВО

4



ДОБЫЧА
СЫРЬЯ

7



Монетизация с обратной стороны Луны - для поставщиков услуг

Стандартный проектный подход

- Проект 40 млн (с учетом лицензий)
- Внедренный инструмент у Заказчика
- **10-15%** маржинальности
- Первый расчет – полная окупаемость
- **1,5%** от выручки

Предоставление услуг в виде сервиса (SaaS)

- До 10 млн (лицензии облачные или не нужны)
- Сервис, облако
- **15-20%** маржинальности
- Первый расчет – полная окупаемость
- **1,5%** от выручки

Success fee



КОНТАКТЫ:

ЕЛЕНА ИВАНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ SCM-НАПРАВЛЕНИЯ eivanova@gmcs.ru

ИЛЬЯ КОРНИЛОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ikornilov@gmcs.ru

[INFO@GMCS.RU](mailto:info@gmcs.ru) / [WWW.GMCS.RU](http://www.gmcs.ru)

 [LINKEDIN.COM/COMPANY/GMCS](https://www.linkedin.com/company/gmcs)

 [FACEBOOK.COM/GMCSVEREX](https://www.facebook.com/gmcsverex)