



Дайджест

ОРГАНИЗАЦИЯ
РАБОТЫ
В СЕГМЕНТЕ B2G

Содержание

с. 4 →

**МОДЕЛИ
ПУБЛИЧНОЙ ПОДАЧИ
ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ
СЕКМЕНТА В2G**

*Что о себе
рассказывают и как*

с. 13 →

**ПРИОРИТЕТНЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ
В СЕКМЕНТЕ В2G**

*Что продают: услуги,
решения и проекты*

с. 20 →

**ХОД РАБОТЫ
ПО ПРОЕКТАМ В2G**

*Как продают
и как реализуют*

Организация работы в сегменте B2G

Работа в сегменте B2G – перспективное для компаний из телеком- и IT-сфер направление; при этом в работе с государственными заказчиками есть своя специфика. Среди компаний, у которых есть опыт взаимодействия с такими заказчиками, с учетом этой специфики сложились определенные способы и практики работы.

ЧТОБЫ СРАВНИТЬ,
КАК РАБОТАЮТ
В B2G-СЕКМЕНТЕ В РАЗНЫХ
КОМПАНИЯХ, МОЖНО
РАССМОТРЕТЬ
3 СОСТАВЛЯЮЩИХ

1 МОДЕЛЬ ПУБЛИЧНОЙ ПОДАЧИ ИНФОРМАЦИИ

Можно открыто рассказывать об услугах и проектах в мельчайших подробностях, а можно делиться информацией только с узким кругом клиентов.

2 ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ

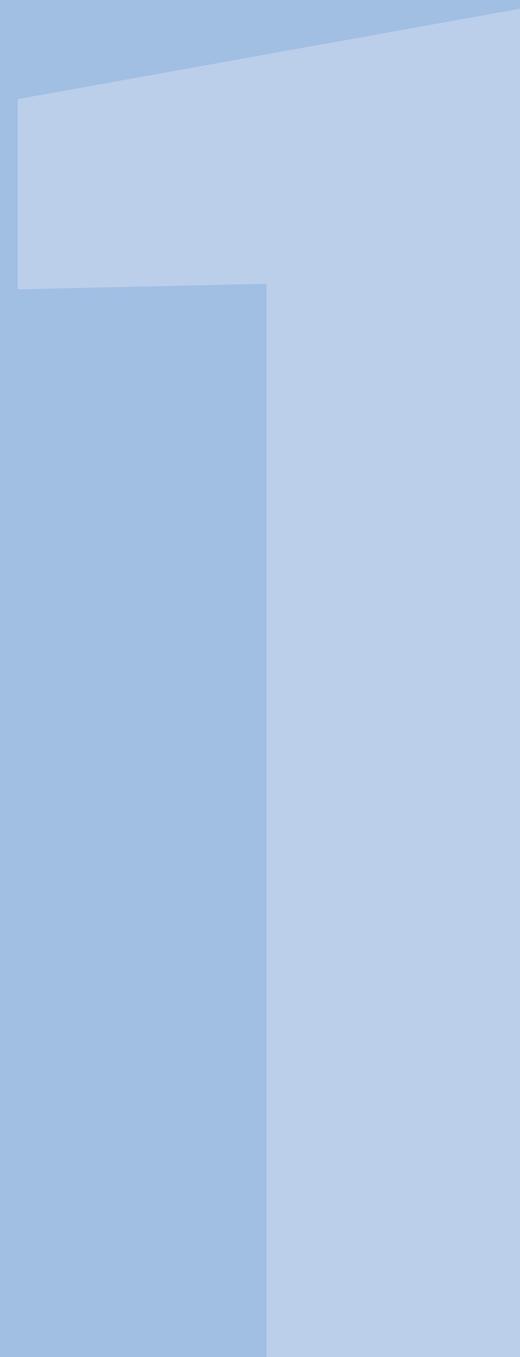
Даже компании с очень широким кругом предоставляемых услуг не могут объять необъятное – для разных компаний приоритетны разные ниши и направления, в которых они специализируются.

3 ХОД РАБОТЫ ПО ПРОЕКТАМ

В разных компаниях по-разному организована работа с проектами – от продажи до внедрения.

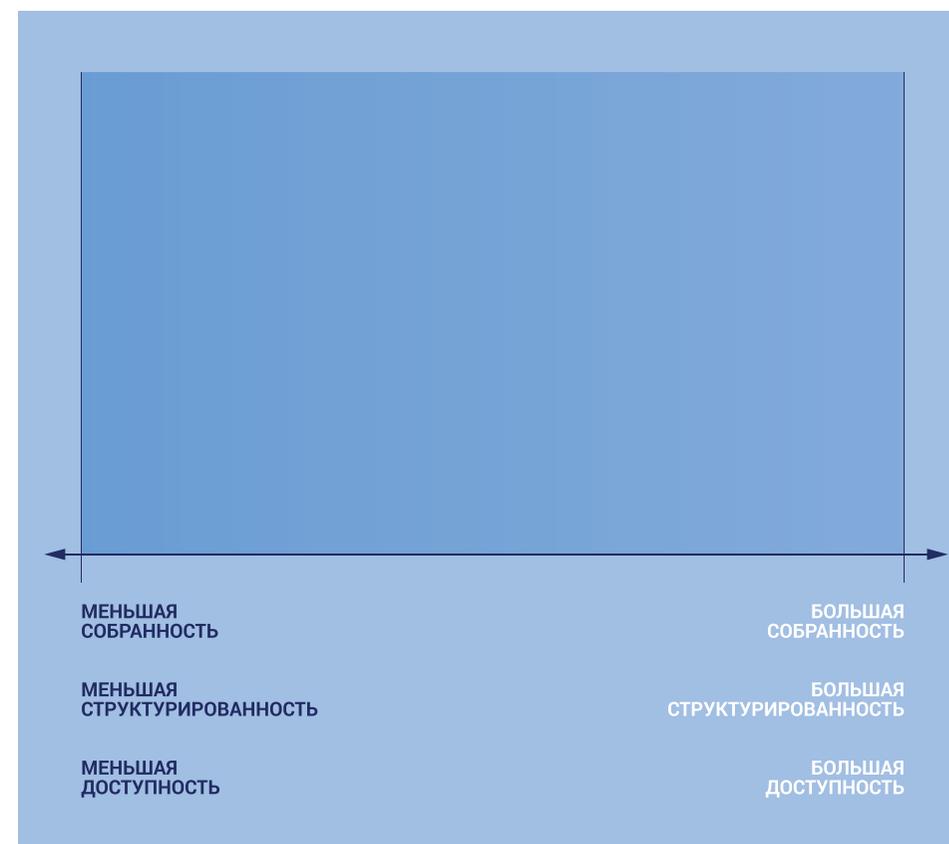
МОДЕЛИ ПУБЛИЧНОЙ ПОДАЧИ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ СЕКМЕНТА В2G

Что о себе рассказывают и как



Модели публичной подачи информации для B2G-заказчиков

С точки зрения способов и объема публичной подачи информации компании, работающие с B2G-сегментом, можно разместить примерно в таком спектре.



Специфика коммуникаций компаний с заказчиками сегмента B2G

В отличие от B2C, в B2G (как и в B2B) нет классической рекламы в масс-медиа. Коммуникации с клиентами ведутся непублично или публично.

НЕПУБЛИЧНО

Напрямую (менеджер – клиент)

ПУБЛИЧНО

Через PR-материалы в отраслевых изданиях

Через сайт:

- Через отдельное представление решений для B2G.
- Через косвенные подтверждения того, что компания может предложить B2G нужное решение.

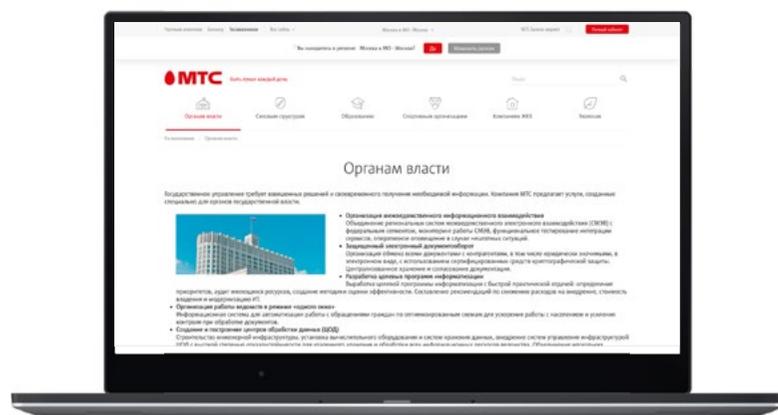
Соответственно, первая составляющая модели на предыдущей странице – это то, есть ли вообще информация в собранном воедино виде, то есть на сайте компании, или для того чтобы составить представление о работе компании в сегменте B2G, нужно сперва самостоятельно найти материалы о ней.

Вторая составляющая – это соотношение публичных и непубличных коммуникаций, то есть ответ на вопрос, насколько полную информацию об услугах можно получить, не связываясь с менеджером. На ответ влияет подача информации на сайте – но не только.

Третья составляющая: подана ли информация о решениях для B2G структурированно или подается только в виде новостей, кейсов, общих решений для B2B.

МТС

На сайте есть отдельный раздел для государственных заказчиков, на котором много информации, причем компания сразу четко позиционирует себя в этом сегменте.

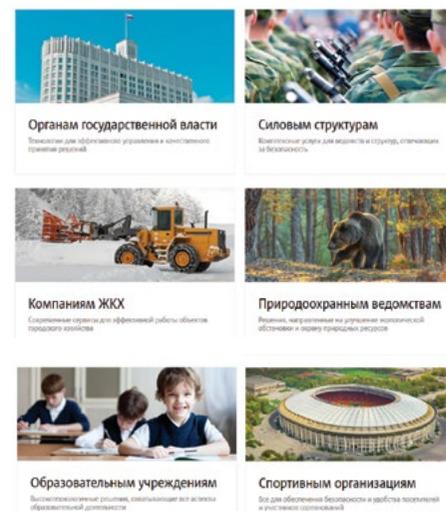


Приоритетные направления работы в сегменте B2G

Ход работы по проектам B2G

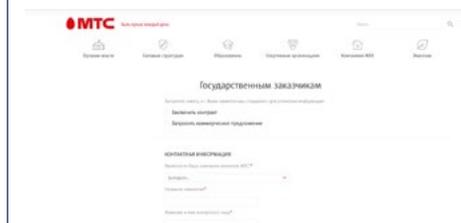
ПРИМЕР ДОСТУПНОЙ, СОБРАННОЙ ВОЕДИНО, СТРУКТУРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИИ

У раздела есть четкая структура: все предложения разделены на 6 групп в зависимости от типа (и, соответственно, потребностей) заказчика.



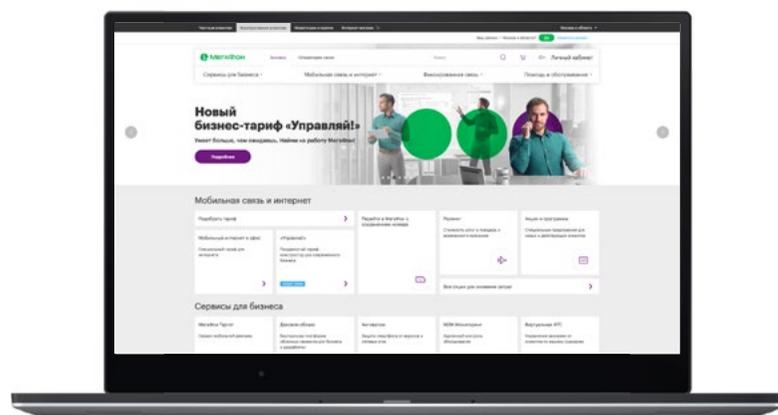
Модели публичной подачи информации для сегмента B2G

Вне сайта публикуется довольно мало информации о проектах для государственных заказчиков, но это не критично, поскольку компенсируется подробностью информации на сайте. Внутри каждого раздела все предложения описаны подробно: открытой информации достаточно, чтобы связываться с менеджером не с нулевыми знаниями о решении. При этом есть возможность сразу подать заявку – через онлайн-форму или выделенный номер – после прочтения описания или сразу с главной страницы раздела.



МЕГАФОН

На сайте можно найти часть услуг в разделе «МегаФон для бизнеса», часть реализованных решений – в неочевидном разделе корпоративных дайджестов.



Приоритетные направления работы в сегменте B2G

Ход работы по проектам B2G

АКЦЕНТ НА ПРЯМЫХ КОММУНИКАЦИЯХ – ПУБЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ТРУДНОДОСТУПНА, РАЗОБЩЕНА, НЕСТРУКТУРИРОВАНА

Чтобы в целом составить представление об участии МегаФона в государственных проектах, нужно долго искать информацию в разных источниках.

Ни на сайте, ни в других источниках нет «продающих» описаний предложений конкретно для B2G.

COMNEWS | ТОЧКА ЗРЕНИЯ | 2019 | ЯНВАРЬ



Сервис государственного значения

Игорь Аралов
Журнал "Стандарт"
09.01.2019

Оператор цифровых возможностей "МегаФон" в 2018 году укрепил свои лидерские позиции на российском рынке в сегменте предоставления услуг государственным заказчикам. Об особенностях работы в этом сегменте, о достижениях и планах компании собеседнику "Стандарта" Игорю Аралову рассказал директор по развитию бизнеса в государственном сегменте и специальным проектам ПАО "МегаФон" Сергей Буланча.

МегаФон для бизнеса

Мы создали и собрали полезные сервисы, чтобы вы смогли забыть про рутину и сосредоточиться на решении бизнес-задач

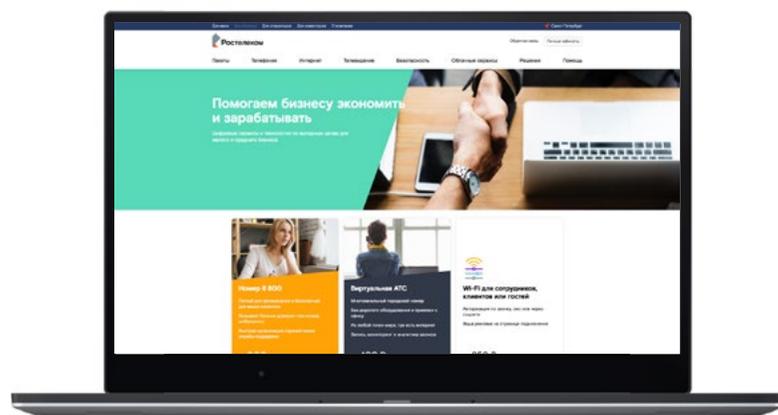
[Подробнее о сервисе](#)

Модели публичной подачи информации для сегмента B2G

РОСТЕЛЕКОМ

МНОГО ОТКРЫТОЙ ИНФОРМАЦИИ,
НО В СПЕЦИФИЧЕСКОЙ ЛОГИКЕ
И СТРУКТУРЕ ПОДАЧИ

На сайте довольно четко позиционируют себя для B2G, но этот раздел назван не «Для госзаказчиков», а «О компании» (а внутри него – «В национальных интересах»).



Внутри раздела достаточно неочевидная структура подачи информации: через реализуемые проекты. При этом через некоторые кейсы можно выйти даже на прайс-листы, а к некоторым проектам есть просто описания.

В целом, учитывая то, что Ростелеком – компания с государственным участием, заказчик может составить достаточно полное впечатление о том, какие проекты может реализовать Ростелеком для него.

Базовая стоимость

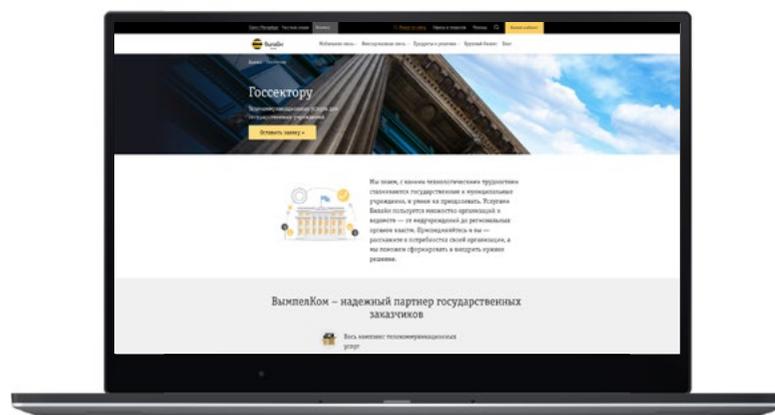
- 
госуслуги Разработка **новой интерактивной формы** или модернизация существующей формы
99 600 за 1 форму (ЧТЗ предоставляет заказчик)
- 
госуслуги **Незначительная доработка интерактивной формы**
 Доработка не требующая внесения изменений в логику работы формы. Исправления затрагивают изменение не более 25% формы.
45 900 за 1 форму
- 
госуслуги Организация **единого интерфейса** доступа к региональным услугам через ЕПГУ
305 000 разово



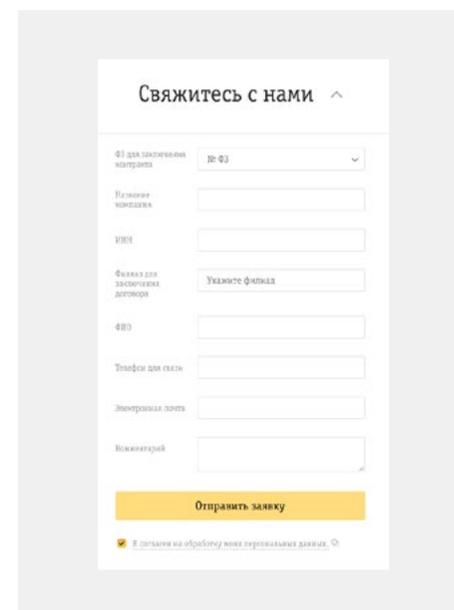
БИЛАЙН

МАЛО ИНФОРМАЦИИ,
НЕ СРАЗУ ПОНЯТНО, ГДЕ НАЙТИ,
НО ПОДАЧА ВНЯТНАЯ

На сайте есть раздел с услугами для государственного сектора. Находится он внутри раздела B2B.



Информация подается достаточно структурированно: позиционирование, преимущества, кейсы. Здесь же – возможность подать заявку.



В то же время объем информации, предоставляемой через сайт, не такой уж большой, а сами услуги не слишком специфичны конкретно для сегмента B2G. В других публичных источниках также не слишком много информации о государственных заказах компании.

Весь комплекс телекоммуникационных услуг

Пользуйтесь услугами фиксированной и мобильной связи, распределяйте звонки посредством облачной АТС, храните данные в защищенных дата-центрах Билайн или объединяйте в сеть М2М-устройства. С помощью наших решений легко организовать системы мониторинга и навигации, контролировать сотрудников и принимать обращения граждан.

Системный подход к внедрению решений

Мы разрабатываем решения и оказываем услуги, отталкиваясь от конкретных задач и потребностей каждого учреждения. Поэтому вы получаете не просто набор стандартных инструментов, а удобную систему — оптимизированную именно для вашей организации и простую в применении.

КРОК

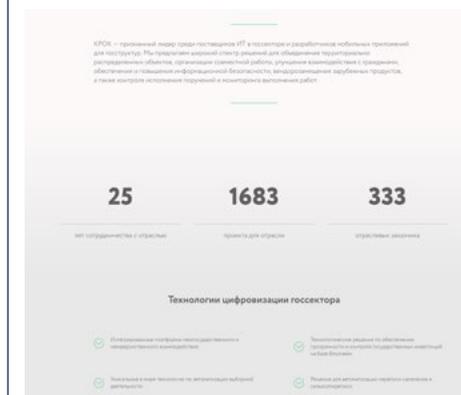
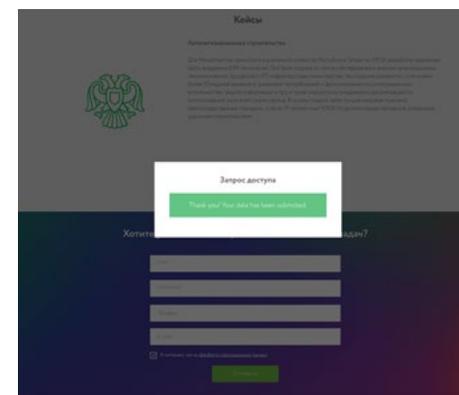
СТРУКТУРИРОВАННАЯ И ЧЕТКАЯ ПОДАЧА – САЙТ КАК ПОРТФОЛИО

На сайте есть раздел с услугами для государственного сектора. Находится он внутри раздела B2B.

На сайте есть раздел для государственных заказчиков, куда можно попасть через раздел «Отрасли».

Информация подается достаточно структурированно: позиционирование, преимущества, кейсы. Здесь же – возможность подать заявку.

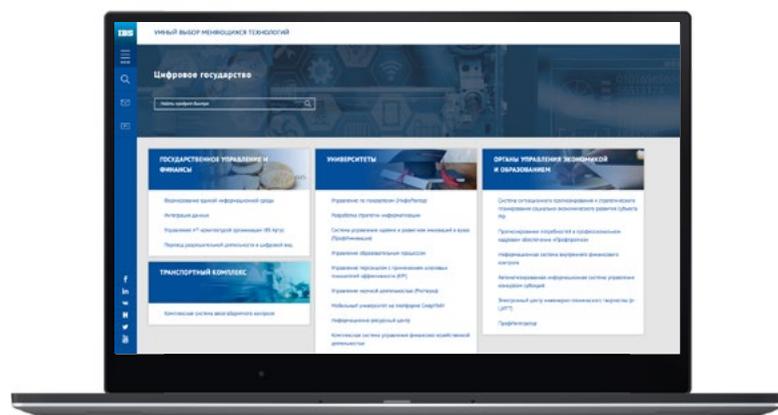
Информации достаточно много: четко расписаны услуги для государственного сектора, важнейшие цифры (реализованные проекты), кейсы с возможностью скачать более подробное описание, возможность подать заявку на консультацию.



IBS

МАКСИМАЛЬНО ИСЧЕРПЫВАЮЩИЙ НАБОР СВЕДЕНИЙ

На сайте есть раздел для государственных заказчиков. Вход в него – через меню с главной страницы сайта (раздел «Цифровое государство»).

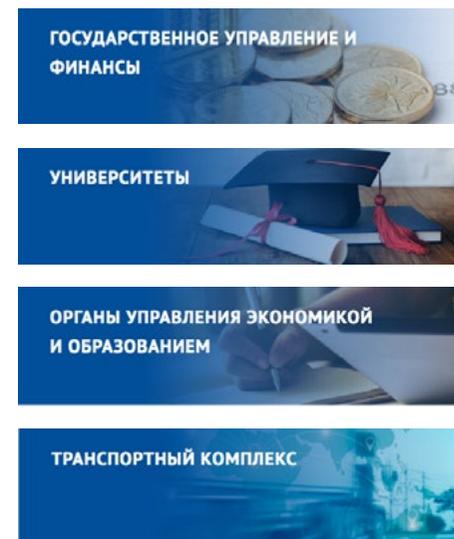


Приоритетные направления работы в сегменте B2G

Ход работы по проектам B2G

Информация структурирована: раздел «Цифровое государство» разбит на 4 направления, в каждом из которых предлагаются свои решения.

Очень подробно описаны решения: рассказано о преимуществах, примерном алгоритме внедрения, приведены примеры. При этом все равно есть возможность запросить дополнительную информацию.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

- Платформа «Разработка ИТ-стратегии вузов» [Скачать \(pptx\)](#)
- Вузов «Разработка стратегии информатизации вузов» [Скачать \(pptx\)](#)

ПРОЕКТЫ



РАЗРАБОТКА ИТ-СТРАТЕГИИ ВУЗА
Наука и образование



РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИНФОРМАТИЗАЦИИ
Наука и образование

[Все проекты](#)

Модели публичной подачи информации для сегмента B2G

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ В СЕГМЕНТЕ B2G

*Что продают:
услуги, решения и проекты*





УСЛУГИ

Data lake

M2M- и IoT-услуги

ПРОЕКТЫ

Проекты, связанные с анализом Big Data: управление «Умным городом»

«Умный город»



УСЛУГИ

Услуги связи

M2M- и IoT-услуги

ПРОЕКТЫ

Обеспечение связью крупных событий государственного значения

«Умный город» с фокусом на безопасности. «Умные» камеры



УСЛУГИ

Развитие прикладных сервисов: электронное правительство, образование, здравоохранение, геоданные, энергетика, безопасность

Развитие текущего бизнеса в сфере «Умные города (территории)»: безопасные дороги, видеонаблюдение, системы управления ЧС, энергетика и системы оповещения

Участие в оптимизации государственной инфокоммуникационной инфраструктуры: государственная единая облачная платформа и другие проекты

Поддержка государственных проектов: программа УЦН, программа подключения учреждений здравоохранения

ПРОЕКТЫ

Обеспечение инфраструктурой крупных государственных объектов и проектов

Широкомасштабные проекты – работа вместе с государственными заказчиками над цифровизацией российской экономики



УСЛУГИ

Услуги связи

Геоаналитика и навигация

ПРОЕКТЫ

Обеспечение связью государственных заказчиков

Решения для транспорта (мониторинг, системы навигации)

КРОК

УСЛУГИ

ИКТ и инженерная инфраструктура

Интеграция, управление и безопасность

Прикладные и бизнес-решения

ПРОЕКТЫ

- Объединение территориально распределенных объектов
- Организация совместной работы
- Улучшение взаимодействия с гражданами
- Обеспечение и повышение информационной безопасности
- Вендорозамещение зарубежных продуктов
- Контроль исполнения поручений и мониторинг выполнения работ



УСЛУГИ

Решения для сферы образования

Большие данные

Сложная ИТ-инфраструктура

Управление бизнес-процессами

ПРОЕКТЫ

- Формирование единой информационной среды
- Интеграция данных
- Управление ИТ-архитектурой организации IBS Артус
- Управление по показателям (Инфо-Ректор)
- Разработка стратегии информатизации
- Система управления идеями и развитием инноваций в вузах (ПрофИнновация)
- Управление образовательным процессом
- Управление персоналом с применением ключевых показателей эффективности (KPI)
- Управление научной деятельностью (ProНаука)
- Мобильный университет на платформе SmartGate
- Информационно-ресурсный центр
- Комплексная система управления финансово-хозяйственной деятельностью
- Система ситуационного прогнозирования и стратегического планирования социально-экономического развития субъекта РФ
- Прогнозирование потребностей в профессиональном кадровом обеспечении «Профпрогноз»
- Информационная система внутреннего финансового контроля
- Автоматизированная информационная система управления конкурсом субсидий
- Электронный центр инженерно-технического творчества (е-ЦИТТ)
- ПрофИнтегратор
- Комплексная система весогабаритного контроля

ХОД РАБОТЫ ПО ПРОЕКТАМ B2G

Как продают и как реализуют



Как продают

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПО РАБОТЕ С B2G

*Можно выделить
3 типичных
организационных
структуры*

ВЫДЕЛЕННЫЙ ОТДЕЛ

МТС

Выделенный отдел по работе с государственными заказчиками, входящий в B2B-сегмент.

Мегафон

Дирекция по развитию бизнеса в государственном сегменте и специальным проектам.

НЕТ ОБОСОБЛЕННОГО ОТДЕЛА

Ростелеком

Корпоративный и государственный сегмент объединены. Есть специализация отдельных сотрудников.

Билайн

Отдел по работе с государственными заказчиками не обособлен.

КРОК

Не имеет отдельного подразделения B2G. Но стоит отметить, что проекты системных интеграторов сложные и дорогостоящие, поэтому в основном их клиенты – именно государственные заказчики (либо крупный бизнес).

ОТДЕЛЬНАЯ ДОЧЕРНЯЯ КОМПАНИЯ

IBS

Есть отдельная дочерняя компания - разработчик программных и консалтинговых решений для госсектора и бизнеса «БФТ-IBS».

Как реализуют

СТРУКТУРА ПОДРЯДЧИКОВ ПО РАБОТЕ С B2G

Как можно было увидеть в предыдущем сегменте, помимо профильных для себя услуг (для операторов связи это, соответственно, связь), компании активно диверсифицируют спектр предлагаемых государственным заказчикам услуг и решений, активно привлекая для реализации подрядчиков и партнеров. Текущий тренд у операторов связи – приобретение системных интеграторов.

МТС

Сотрудничество с ФРИИ, «Сколково».

Дочерний системный интегратор «Энвижн Груп».

Собственный акселератор MTS StartUp Hub.

Мегафон

Приобрели блокирующую долю в компании «Форпост», которая занимается системной интеграцией.

«МегаЛабс» – для разработки инновационных решений.

Ростелеком

Дочерняя компания – системный интегратор «РТЛабс».

Дочерняя компания Ростелеком-Solar – национальный провай-

дер сервисов и технологий для защиты информационных активов, целевого мониторинга и управления информационной безопасностью.

Билайн

В конце 2018 года компания анонсировала планы приобретения компаний, работающих в сфере системной интеграции и облачных технологий.

КРОК

Более 200 партнеров, которые позволяют интегратору решать широкий круг задач и внедрять сложные решения.

IBS

Дочерняя компания «БФТ IBS», специализирующаяся на разработке решений для госсектора.