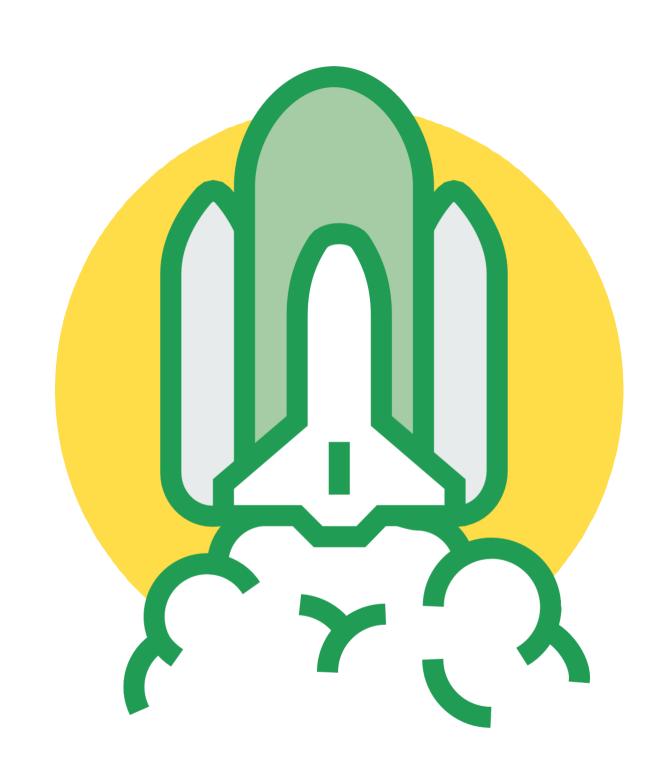


Опыт использования outsource для взрывного роста бизнеса

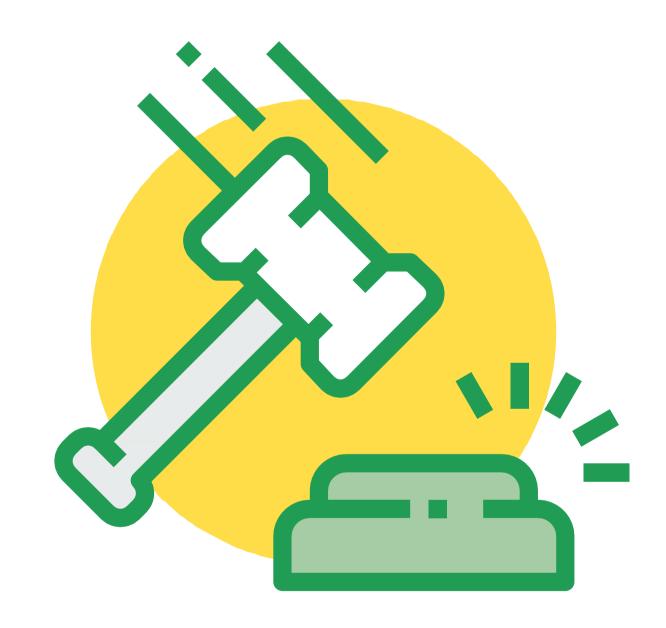


кто мы?





CarPrice — первый и самый крупный онлайн-аукцион подержанных автомобилей в России





Компания показала рост в несколько сотен процентов в кризисном 2015 году





На аукционе CarPrice более 23 000 дилеров со всей России



В 2014 ГОДУ

CarPrice

1 офис 10 сотрудников







24 офиса в Москве25 офисов в регионахОфис в Токио650 сотрудниковПередовая ІТ-платформа



4TO TAKOEIT-OUTSOURCE?

IT-функция передана другой компании на постоянной основе.



4TO TAKOE OUTSOURCE





КОГДА OUTSOURCE?



Когда надо быстрее Когда не хочется самому Когда у других дешевле

а лучше и то и другое и третье.



Два направления, в которых нам помогает outsource: рутина и эксперименты.



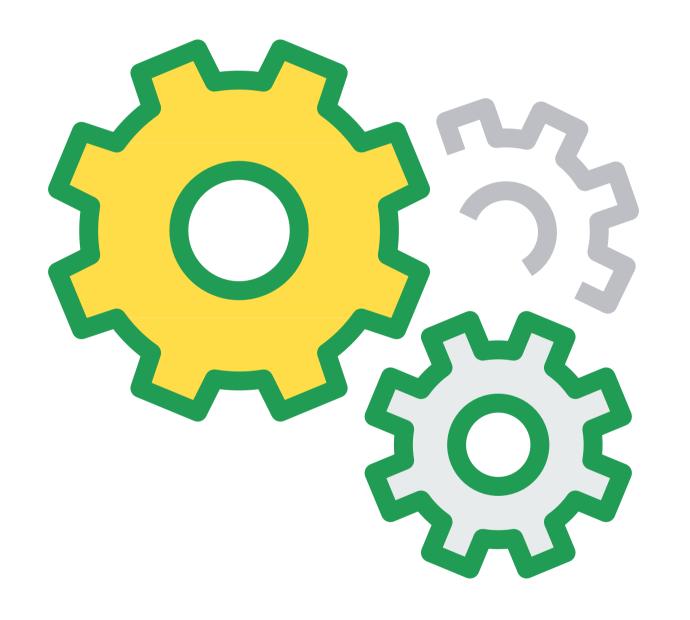
РУТИНА И ПРАВИЛО 80/20



Обмен почтой Постановка и отслеживание задач Бухгалтерия СRM

Документооборот

Core business Создание новых продуктов



ОБСЛУЖИВАНИЕ РЕГИОНОВ



Геораспределённая компания
Много небольших офисов
Админы — дорого



97% серверных мощностей



ОНЛАЙН



Почта Бухгалтерское ПО TaskManager Wiki Управление бизнес-процессами CRM **Call Center**



и т. д.

ЭКСПЕРИМЕНТЫ

Несколько гипотез каждую неделю



Нам сюда?!:)

ЭКСПЕРИМЕНТЫ



Радио в офисах CarPrice



zapier

Google Таблицы Zapier







Маркетинговая стратегия работы с дилерами

EXPONE

Exponea



Не хотим тратить время ни на что, что не помогает компании развиваться и зарабатывать.





Иногда outsource превращается в inhouse

Когда мы поняли, что нам это очень важно и экономически целесообразно.

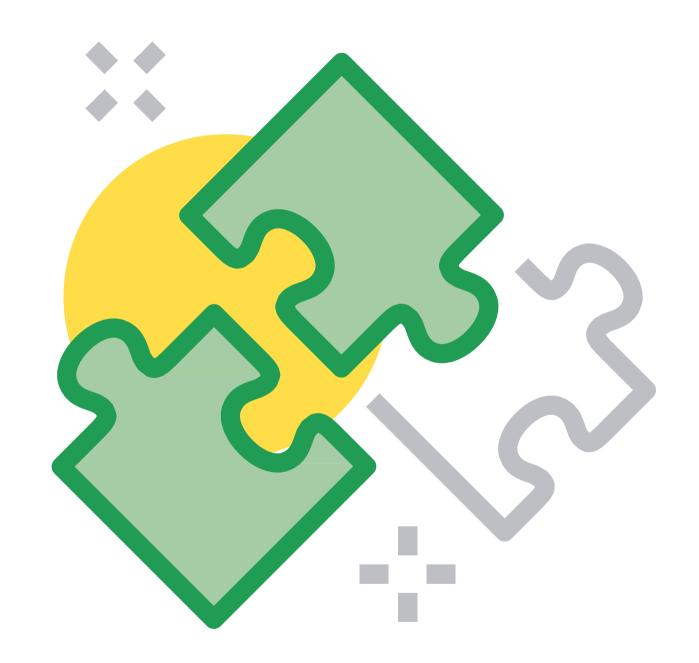
Раз в квартал мы пересматриваем все ключевые ИС компании.





All in one хуже, чем много специализированных сервисов

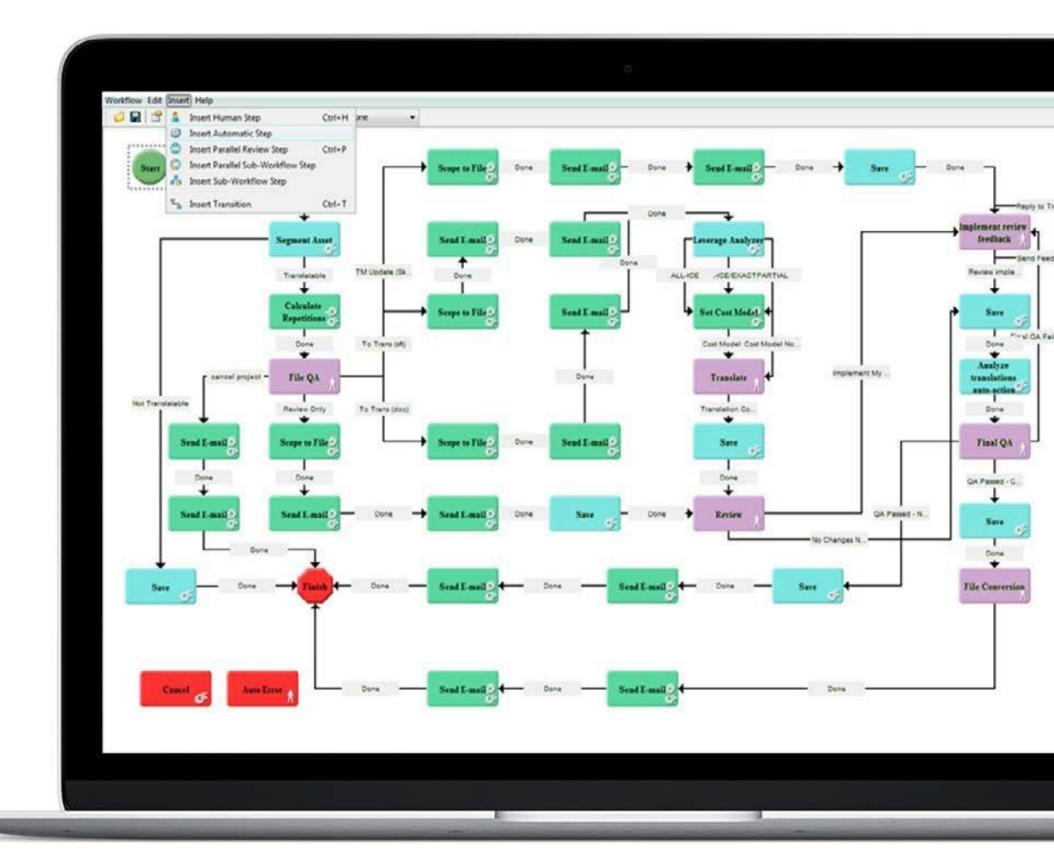
Сервисы надо соединять между собой. Отдайте это объединение на outsource.



Чего хочет Business?

BUSINESS WORKFLOW!





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Илья Пятин (IT-Директор CarPrice) ilya@carprice.ru

