

Summary release

Market-Visio Oy (Service Provider) is the leading service provider of market research and information on the IT and telecommunications sector. Market-Visio also represents the Gartner Group Inc. in Finland, Estonia, Latvia, Lithuania and Russia. Market-Visio was founded in 1987. Our key strength is developing long-term relationships with key customers and focus our efforts in helping them succeed.

This summary release presents the results of the first phase service provider offers consultation services of ERP-system ETALON for CEFY Company.

Objectives

Objective of this report is to present the key findings of the Workshop organised in Moscow 14-15. 12. 2000. The objective for the workshop was to define the strategy for CEFY to enter Nordic/Western marketplace. Before summarising the strategy for CEFY to enter Nordic/Western marketplace in the report it is presented the technology of the product ERP-system "Etalon", current customer base (references), current partners and quality assurance process of CEFY. Based on the findings in the workshop and some preliminary partner contacts the report was prepared during the first quarter of the year 2001.

Examined subjects

In the report it is examined the strategy for CEFY to enter Nordic/Western marketplace. This has been done by examining the technology of the product (Etalon), current customer base, current partners, quality assurance process of CEFY, SWOT-analysis and actual recommendations.

SWOT-analysis of CEFY

Strengths: • Strong management • Task oriented approach • Qualified staff (100) • Retention rate of staff is high • Comprehensiveness of services • Steady customer base • Technology development • Etalon Case-technology	Weaknesses: • Lack of Nordic/Western organizational experience • Lack of investor interest • Lack of marketing activities directed to Nordic/Western market • Lack of marketing material in English • Lack of knowledge concerning Western legislation
Opportunities: • Internet capabilities • New functionalities • Decision support functionalities • Knowledge management emphazations of Etalon • Extending consultation, implementation and development network with Nordic/Western partners • Quality assurance process	Threats: • Dominant role of traditional ERP-players • Lack of governmental support • Connections to other ERP-systems • Protection of copy rights • Legislation • Globalization leading to market dominance of traditional ERP-players

Reporting

The findings concerning CEFY's business expansion to Nordic marketplace are reported in the summary report.



Mika Jantunen
IT-Analyst
Market-Visio Oy



Antti Kno
General Director
Market-Visio Oy

Заключение

Market-Visio Oy (Service Provider) является ведущей организацией по исследованию рынков информационных технологий и телекоммуникаций. Market-Visio так же является эксклюзивным представителем Gartner Group Inc. В Финляндии, Эстонии, Латвии, Литве и России. Компания Market-Visio была основана в 1987. Одной из сильных сторон нашей компании является наличие долговременных постоянных взаимоотношений с нашими ключевыми клиентами и концентрации наших усилий на помощи им в достижении успеха.

Настоящее заключение представляет результаты первой фазы исследования ERP системы ЭТАЛОН компании ЦЕФЕЙ.

Цели

Целью настоящего обзора является представление основных выводов, сделанных во время обследования, проведенного в Москве 14-15. 12. 2000. Целью настоящего обследования является определение стратегии проникновения компании ЦЕФЕЙ на рынки стран Северной и Западной Европы. В процессе разработки стратегии для компании ЦЕФЕЙ по выходу на рынки стран Северной и Западной Европы в обзоре были представлены исследование ERP продукта – системы ЭТАЛОН, описание клиентской базы и оценка качества бизнес-процессов в компании ЦЕФЕЙ. На основании этого обследования и предварительных контактов был подготовлен обзор в течение 1 квартала 2001 года.

Предмет исследования

В обзоре рассматривается стратегия выхода компании ЦЕФЕЙ на рынки стран Северной и Западной Европы. Это включало в себя также изучение технологий, лежащих в основе продукта ЭТАЛОН, изучение клиентов компании ЦЕФЕЙ, оценку качества процессов в компании ЦЕФЕЙ, SWOT-анализ и текущие рекомендации.

SWOT-анализ компании ЦЕФЕЙ

Сильные стороны: • Сильное управление • Подход на выполнение задач • Квалифицированный персонал (100) • Отсутствие текучки кадров • Полнота предоставляемых услуг • Постоянная клиентская база • Развитие технологий • Наличие Case-технологий для ЭТАЛОН	Слабые стороны: • Отсутствие опыта работы на рынках стран Северной и Западной Европы • Недостаток интереса со стороны инвесторов • Недостаточная маркетинговая активность на рынках стран Северной и Западной Европы • Отсутствие маркетинговых материалов на английском языке • Недостаток знаний в области законодательства западных стран
Открывающиеся возможности: • Возможность работы через Интернет • Новые функциональные возможности • Возможности поддержки принятия решений • Возможности усиления функции управления знаниями в ЭТАЛОНЕ • Расширение консалтинга, внедрения и расширение сети клиентов в странах Северной и Западной Европы • Гарантирование качества процессов	Опасности для развития: • Доминирование традиционных поставщиков ERP-систем • Отсутствие поддержки со стороны государства • Сопряжение с другими ERP-системами • Защита Copyrights • Законодательство • Глобальное доминирование традиционных поставщиков ERP-систем

Обзор

Основные выводы и заключения относительно расширению бизнеса компании ЦЕФЕЙ в странах Северной



Европы представлены в обзоре.

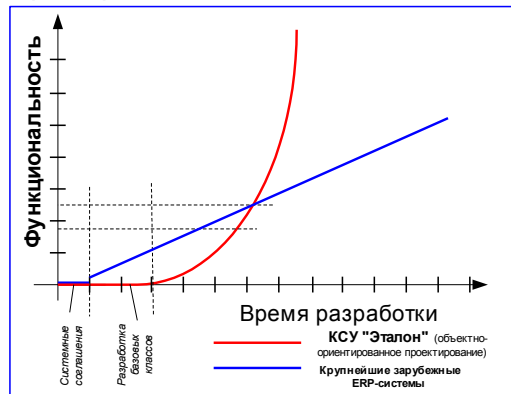


Mika Jantunen
ИТ-аналитик

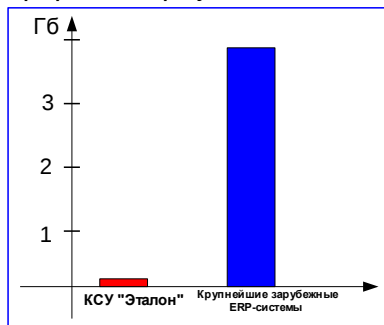
Antti Keino
Генеральный директор

Сравнительный анализ Корпоративной Системы Управления "Эталон" и крупнейших зарубежных ERP-систем
(при условии сравнимости функционального состава эксплуатируемой системы)

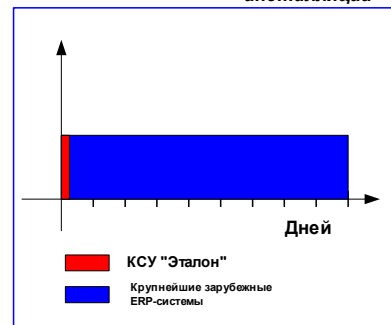
Время проектирования КСУ



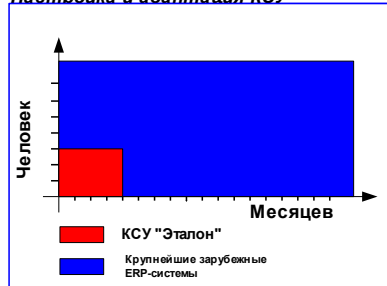
Объемы кода программного продукта



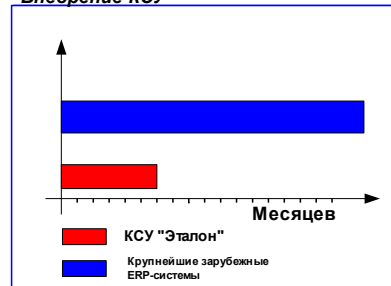
Время установки



Настройка и адаптация КСУ



Внедрение КСУ



Относительная стоимость КСУ

