



Marketing interního IT oddělení

Aleš Studený

Jak to vidí byznys?

Očekává levné a spolehlivé IT služby.

Služby interního IT by měly být levnější než externí.

Nemusí přece nést náklady na obchod a marketing.

Zakázky dostává „zadarmo“ od byznysu.

Realita: IT služby jsou drahé

Proč jsou interní IT služby dražší?

Náklady

Přidaná
hodnota

Realita: IT služby jsou nespolehlivé

Komplexní systémy jsou principiálně nespolehlivé

Vyžadují rychlejší cyklus inovace

Inovace sebou nesou rizika a komplikace

Neustále se musí opravovat to či ono.

Výpadky, vysoká cena, špatný marketing



Příběh: Závodí IT vs. Marketing



IT VYHRÁLO NA PLNÉ ČÁŘE!

Zpráva o výsledku:

„Marketing skončil
na pěkném druhém místě a
IT bylo předposlední.“

Umění sebeprezentace

IT, které lépe prodává svoji práci,
má větší úspěch, než IT,
které zvládne více práce,
ale neumí ji prodat.

Slabá místa / prostor pro zlepšení

Není to jen role CIO

Kultura umění sebe prezentace celého IT týmu

Důraz na zadání s zprávy z projektů

Nepodcenit zprávy pro uživatele (operativní úroveň)

Zapojit IT geeky z byznysu

Využít firemní newsletter, intranet apod.

Příklad A

Ve středu 13. 11. 2013 v 16:00 dojde k výpadku Exchange z důvodu upgrade na Exchange 2013. Raději neposílejte žádné maily, neručíme za jejich doručení

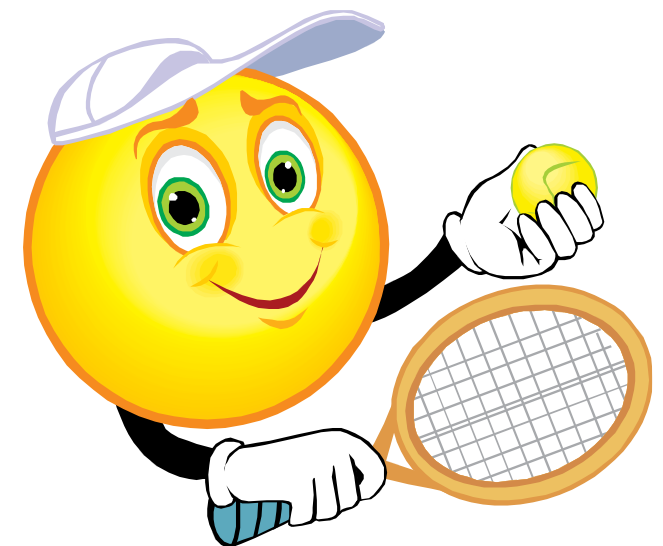


Příklad B

Ve středu 13. 11. 2013 startujeme novou verzí e-mailového serveru a proto od 16:00 nebude možné posílat maily. Nová verze umožní zvětšit schránky z 100 MB na 200 MB. Nový e-mail bude mít také přehlednější webové rozhraní.

Inovacím zdar!

IT tým.



Kdyby mi v kapse zbyl poslední dolar,
dal by z něj 50 centů na reklamu.

Henry Ford

