

# Итоги 2022 г.

# Планы на 2023 г.



26.01.2023

*Строго конфиденциально*

# Ключевые цели на 2022

## ПЛАН

## ФАКТ

1	<b>Стройка</b> (MOS5, MOS4, MOS3)	<ul style="list-style-type: none"><li>MOS5 – запуск 1.1 (янв), 1.2 (фев-апр), 2 (июн), 3 (ноя)</li><li>MOS4 – запуск Фазы 1 (апр), Фазы 2 (окт)</li><li>MOS3 – запуск Фазы 1 (дек)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>MOS5 – запуск 1.1 (янв-мар), 1.2 (апр-окт), 2 и 3 – перенос сроков на 2023 (фаза 2) и 2024 (фаза 3)</li><li>MOS4 – запуск в окт-ноя 2022 (полная сдача в янв23 без ДГУ)</li><li>MOS3 – перенос сроков (ждем РНС)</li></ul>
2	<b>Рост и диверсификация клиентской базы</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt;25 новых клиентов (брендов/ лого)</li><li>Новые отрасли (кроме «облачников», банков)</li><li>Рост MRR в 2 раза (дек.21 vs дек.22)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>17 новых клиентов и 9 телеком-операторов на Юге</li><li>Новые якорные отрасли роста – Ecom, Media</li><li>Рост MRR в 1.6 раз (дек.21 vs дек.22)</li><li>Истории успеха и PR с 7 клиентами</li></ul>
3	<b>NPS – повышение уровня удовлетворенности клиентов</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>NPS &gt;35% в 4кв 2022 (делаем замер в окт-ноя)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>NPS = 60%</li></ul>
4	<b>ESG повестка</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Отчет по текущему состоянию ESG (2кв)</li><li>Долгосрочная стратегия ESG (4кв)</li><li>Конкретные шаги ESG (тепловой насос, озеленение и пр.)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Отчет по текущему состоянию ESG (4кв)</li><li>Конкретные шаги ESG – благоустройство терр-ии на Севере, доп. парковочные места; прочие активности (благотв-ть, бенефиты, ОТ и пр.); тепловой насос (M3, M5.2) – перенос по срокам</li></ul>
5	<b>Оптимизация и автоматизация бизнес-процессов</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Docs.IXc / 1C / Salesforce и т.п.</li><li>Личный кабинет клиента</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Развитие Docs.IXc; настройка биллинга (кроме «постоечного»), интеграции данных</li><li>Импортозамещение ПО (IXC-desk, Next Cloud, “1 форма”),</li><li>Личный кабинет клиента – перенос на 2023</li><li>Модернизация ядра – перенос на 2023</li><li>ISO 9001, 45001 получены. ISO 27001 – перенос на 2023</li></ul>
6	<b>Корпоративные ценности</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Внедрение ценностей бренда IXcellerate «в массы»</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Цикл обучающих материалов по NPS, Этике/ Compliance, Безопасности данных. Промо-посты по каждой ценности и внутреннее видео</li><li>Обучение физ.безопасности и обучение по КПП №2 – перенос на 2023</li><li>Граффити на юге (M5 и мельница) и обновление клиентской на Севере</li><li>Обновление пакета Induction для новых сотрудников</li></ul>

# Ключевые цели на 2023

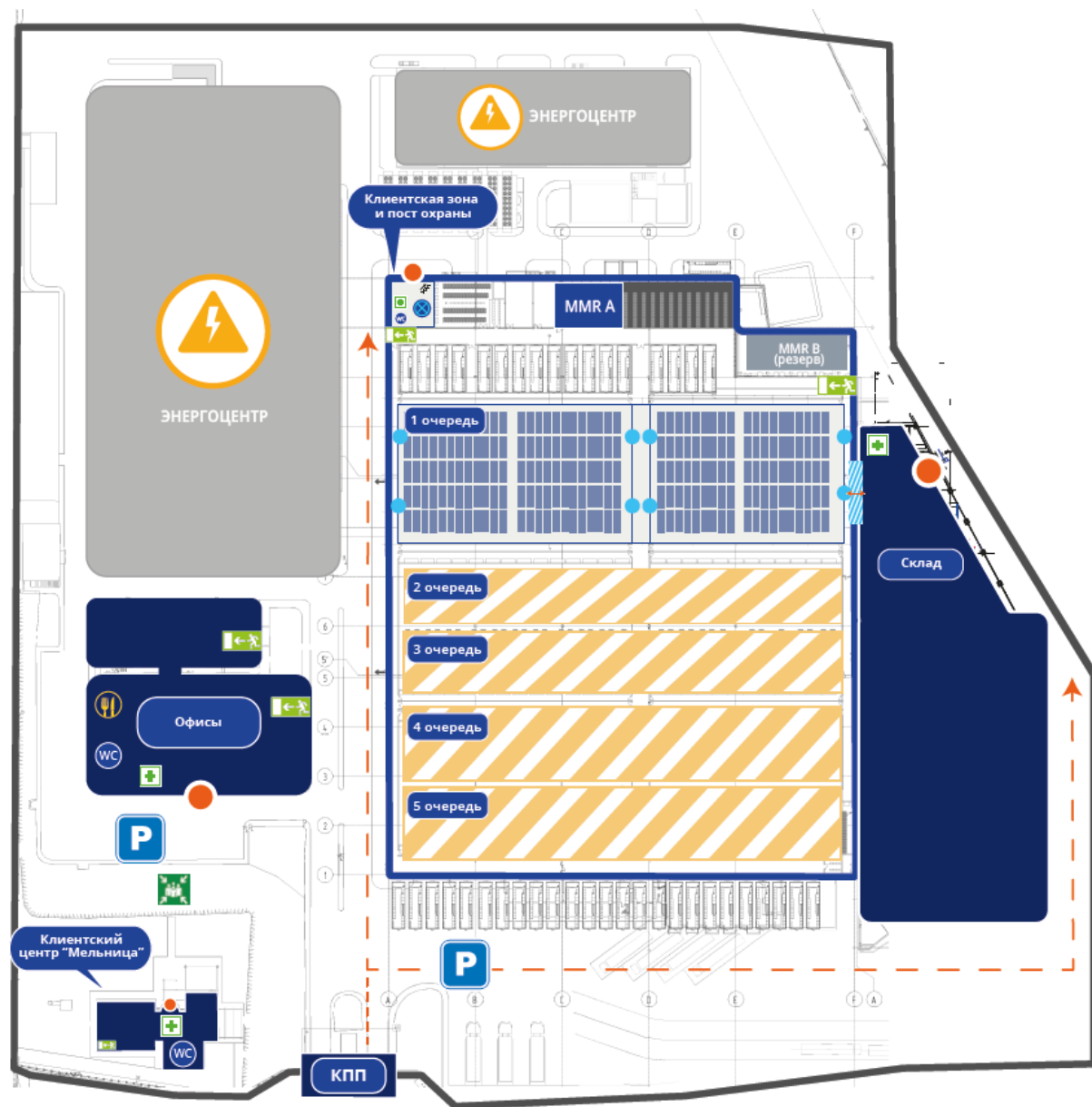
1	<b>Стройка</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• MOS5 – запуск M5.2 (2кв23), начало стройки M5.3 (3-4кв23)</li><li>• Электричество: 64 МВт Юг (2кв23) и 40 МВт Север (2-3кв23)</li><li>• MOS4 – финальная сдача объекта</li><li>• MOS3 – начало стройки (по согласованию с акционерами)</li></ul>
2	<b>Рост и диверсификация клиентской базы</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Рост MRR в 1.5 раза (дек.23 vs дек.22)</li><li>• 17+ новых клиентов (брендов/ лого)</li><li>• 25+ телеком-операторов на Юге на 31.12.23</li></ul>
3	<b>Высокий NPS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• NPS &gt;40% в 4кв 2023 (с целью увеличить количество респондентов до &gt;45)</li></ul>
4	<b>Оптимизация и автоматизация бизнес-процессов</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Запуск постоечного биллинга (1-2кв23 тест; 3кв23 продуктив)</li><li>• Запуск личного кабинета клиента (2п23)</li><li>• ISO 9001 и 45001 (ресертификация), ISO 27001 (сертификация)</li></ul>
5	<b>Безопасность и надежность</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Выполнение текущих задач по Охране Труда на всех уровнях</li><li>• Охрана объектов (новый КПП№1 Север; оптимизация процессов)</li><li>• ИТ-безопасность (новое ядро; инфобезопасность; работа с ПДн)</li></ul>
6	<b>Развитие компетенций</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Развитие личных компетенций сотрудников:<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Клиентоориентированность</i></li><li>• <i>Ориентация на результат</i></li><li>• <i>Умение работать в команде</i></li></ul></li></ul>

1

# Стройка

# MOS5

- Общая емкость: 4,706 стойкомест (расчет по аналогии с M1 и M2)
- Фаза M5.1.1 – завершено
- Фаза M5.1.2 – завершено
- Фаза M5.2 – производство работ в здании Энергоцентра 2 и машзалах M5.2
- Фаза M5.3 – планируем начать стройку в 3-4кв 2023
- Фазы M5.4-M5.5 – стройка в 2024-2025 гг.
- Дальнейший план по запуску (предварительно)
  - M5.2 – открытие в 2кв 2023
  - M5.3 – открытие в 2-3кв 2024
  - M5.4 – открытие в 2024-2025
  - M5.5 – открытие в 2025
- Подключение 64 мВт мощности – 2кв 2023



# MOS4

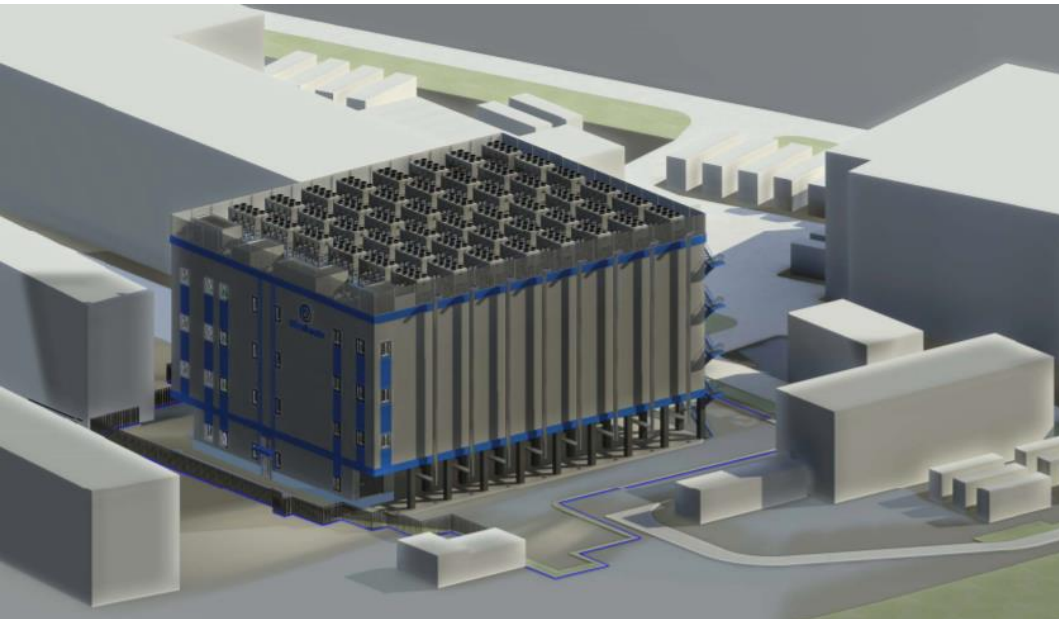
- **Общая емкость:** 512 стойко-мест
- **Общая электрическая мощность:** 7 мВт
- **Общая готовность:** ЦОД завершен, Машзалы сданы
- **Следующие шаги:**
  - ✓ Устранение замечаний – в процессе до 28.02.2023
  - ✓ Доставка и пакетирование постоянных ДГУ – до 28.02.2023
  - ✓ Установка и подключение постоянных ДГУ на М4 – до 30.03.2023





# MOS3

- **Общая емкость:** 2000-2400 стойко-мест
- **Общая электрическая мощность:** 30 мВт
- **Строительная готовность:** Q4 2023\*
- **Готовность ЦОДа:** Q4 2023 – H1 2024\*
- **Текущий статус:**
  - ✓ **Проектная документация** – 100%
  - ✓ **АГР** согласован Москомархитектурой
  - ✓ **Получение РнС** – февраль 2023



проектируемое здание ЦОД

\* в зависимости от согласования акционеров

2

# Рост клиентской базы



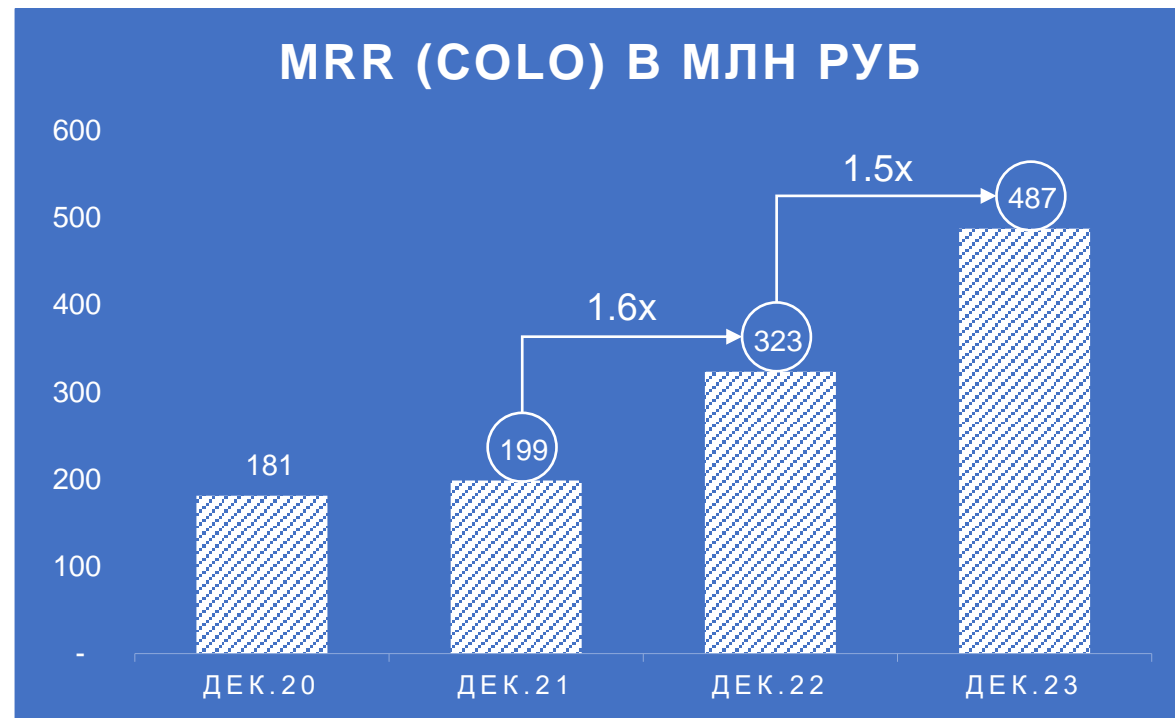
# Продажи

## Результаты 2022 г.

- Новые продажи 2022 = **227 млн руб (US\$3.1m)** при плане в 300 млн руб (сдвиг в тайминге по стройке и вводу новых мощностей)
- Подписано **17 новых клиентов и 9 телеком-операторов** на Юге
- Рост MRR за 2022 г. составил **1.6x** (дек.22 к дек.21)

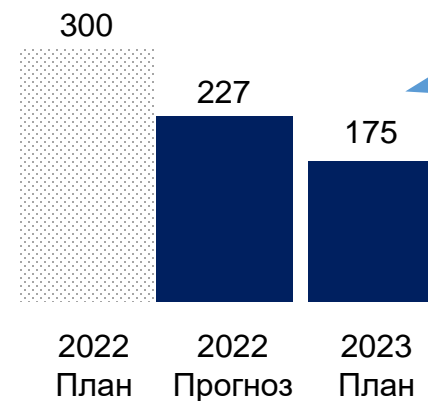
## Планы на 2023 г.

- План по новым продажам 2023 = **175 млн руб (US\$2.4m)**
- План по росту MRR за 2023 г. составляет **1.5x** (дек.23 к дек.22)
- **17+** новых клиентов (брендов/ лого)
- **25+** телеком-операторов на Юге к 31.12.2023
- Ближайшие планы на 1П 2023:
  - Подписание договора с **VK**
  - Сдача в эксплуатацию зала М5.6 (Сбербанк), М5.2 (VK), М5.4 (Клауд)



## Продажи (подписание новых контрактов)

MRR,  
млн руб



План продаж соотносим с таймингом стройки

3

# Высокий NPS

# NPS

- Цель – NPS>40% (с целью увеличить количество респондентов до >45)
- Срок замера – окт-ноя 2023
- Подведение итогов – дек 2023

## Планы на 2023 г.

- Оптимизация процессов физической охраны
- Актуализация базы по кросс-коннектам, быстрое подключение кроссов
- Дальнейшая оптимизация системы пропусков (работа подрядчиков; повышение удобства и т.п.)
- Внедрение Личного кабинета клиента

## Индекс потребительской лояльности NPS

**NPS (Net Promoter Score) = Индекс потребительской лояльности** – это индекс определения приверженности потребителей товару или компании / бренду, используется для оценки готовности к повторным покупкам. Является одним из главных индексов измерения клиентской лояльности.

Рейтинг NPS подсчитывается по простой формуле:

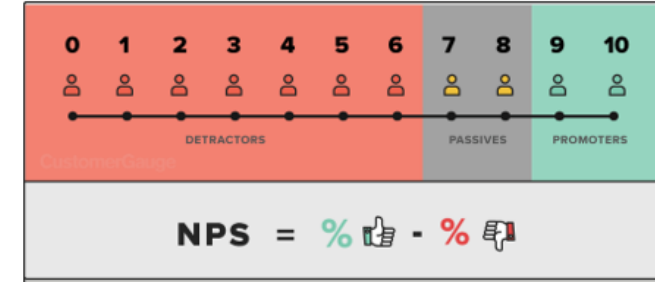
$NPS = \text{количество приверженцев} - \text{количество критиков}$  (в % от общего количества респондентов). То есть нужно посчитать процент наиболее лояльных клиентов (9 и 10 баллов) и исключить из них всех, кто поставил оценку 6 баллов и менее. Нейтральные пользователи (7-8 баллов) в расчет не берутся.

Где:

1-6 баллов из 10 - критики,

7-8 баллов - нейтральные=пассивные,

9-10 баллов - приверженцы=фанаты



Значение показателя NPS может варьироваться от -100 до 100.

Общепринятая градация NPS:

от -100 до 0% — плохо;

0-30% — нормально;

30-70% — хорошо;

70-100% — отлично.

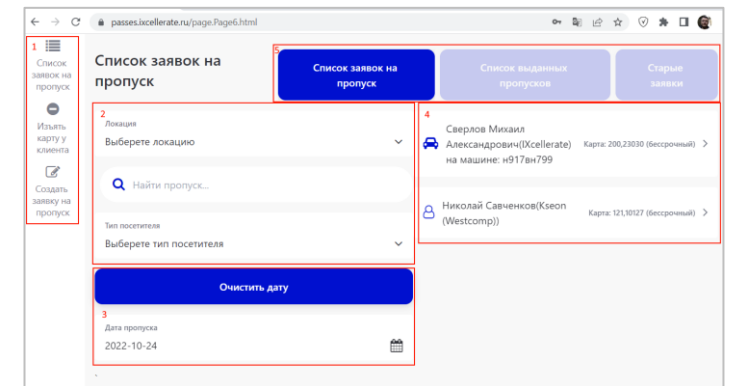
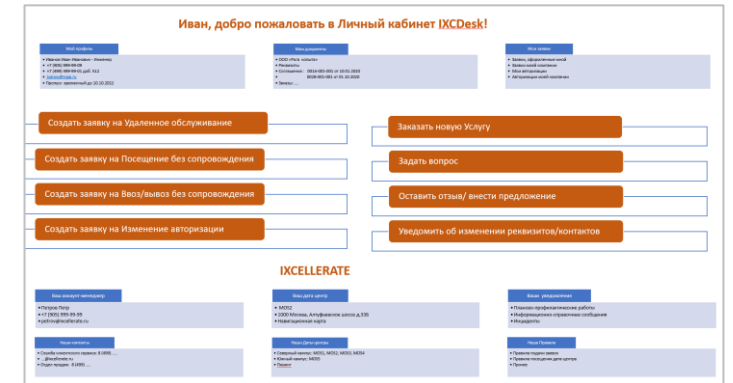
4

# Оптимизация и автоматизация бизнес-процессов

# Автоматизация и оптимизация БП

## Планы на 2023 г.

- **Кросс-коннекты**
  - Запуск в IXCdesk для клиентов стандартизированной формы заявки на кросс-коннекты и автоматического заведения журнала тех.учета
  - Автоматизация формирования в 1С для отдела продаж формы Заказов и Актов на кросс-коннекты
- **Постоечный биллинг**
  - Разработка методики и запуск в 1С постоечного биллинга услуг Резервирования и Размещения
- **Личный кабинет**
  - Внедрение на базе Портала IXCdesk Личного кабинета клиента с информацией по соглашениям, ACL и возможностью управления услугами (заявки на RH, кроссы, доп. Размещение, авторизацию и др.)
- **Прочие инициативы**
  - стандартизация нумерации помещений/дверей/точек СКУД, складских ячеек и запуск базы данных для их учета
  - дальнейшее улучшение **пропускной системы**
  - оптимизация работы **IXCportal** (ВКС и внутреннего портал), **DOCs**
  - улучшение процедур и актуализация данных, связанных с **техучетом** (стойкомест/стоек, ACL, кроссов, ячеек и тп.)
- **ISO**
  - ISO 9001. Цель – ресертификация в 2023 г.
  - ISO 45001. Цель – ресертификация в 2023 г.
  - ISO 27001. Цель – пройти сертификацию в 2023 г.
- Постоянная **актуализация процедур/ регламентов** и подготовка новых (по необходимости)





5

# Безопасность и надежность

# Охрана труда. Итоги 2022 и планы на 2023 г



## Итоги 2022 года

Пройден сертификационный аудит по ISO 45001

Практическое обучение по первой помощи прошли 63 работника

88 работников прошли медицинский осмотр и психиатрическое освидетельствование

95% работников довольны Процессом обеспечения СИЗ.

Порядок допуска подрядных организаций утвержден. На текущий момент осуществляется его внедрение

В 2022 году не произошло ни одного несчастного случая



## Планы на 2023

Прохождение ресертификационного аудита по ISO 45001

Активизация работы Комитета по охране труда с работниками

Активизация работы с Рисками с привлечением работников

Продолжить и развивать обучение практическим навыкам на тренировках и обучении

Организация фиксации инцидентов на 1 форме

Добиться отсутствия несчастных случаев в 2023 году

# Безопасность

## Планы на 2023 г.

- **Физическая охрана объектов**
  - Отладка работы КПП №2 на Севере
  - Модернизация КПП №1 на Севере
  - Контроль работы СКУД, камер видеонаблюдений и пр.
  - Оптимизация процессов работы охранного предприятия на Севере и на Юге
- **ИТ-безопасность**
  - Переключение на новое ядро локальной сети (сначала на юге, потом на севере).
  - Разделение сетей (офисная vs «производственная»)
  - Wi-Fi на Южном кампусе, М4 и в уличных зонах на Севере и Юге
  - Контроль за утечками данных; информбезопасность
  - Работа с ПДн, включая биометрию



6

# Развитие компетенций

# Ключевые для нас компетенции в 2023 г.

**2022 – фокус на наши ценности**

**2023 – весь год про компетенции**

Внедрение компетенций как завершающий этап Управления результативностью / Performance Management

Обучение и оценка каждого сотрудника по компетенциям

Индивидуальный план для каждого сотрудника, отслеживание прогресса



Попробуем реализовать онлайн голосование в 1Форме

Формальная оценка достигнутого за год в рамках программы PiiQ





7

Прочее...

# 100% UPTIME!

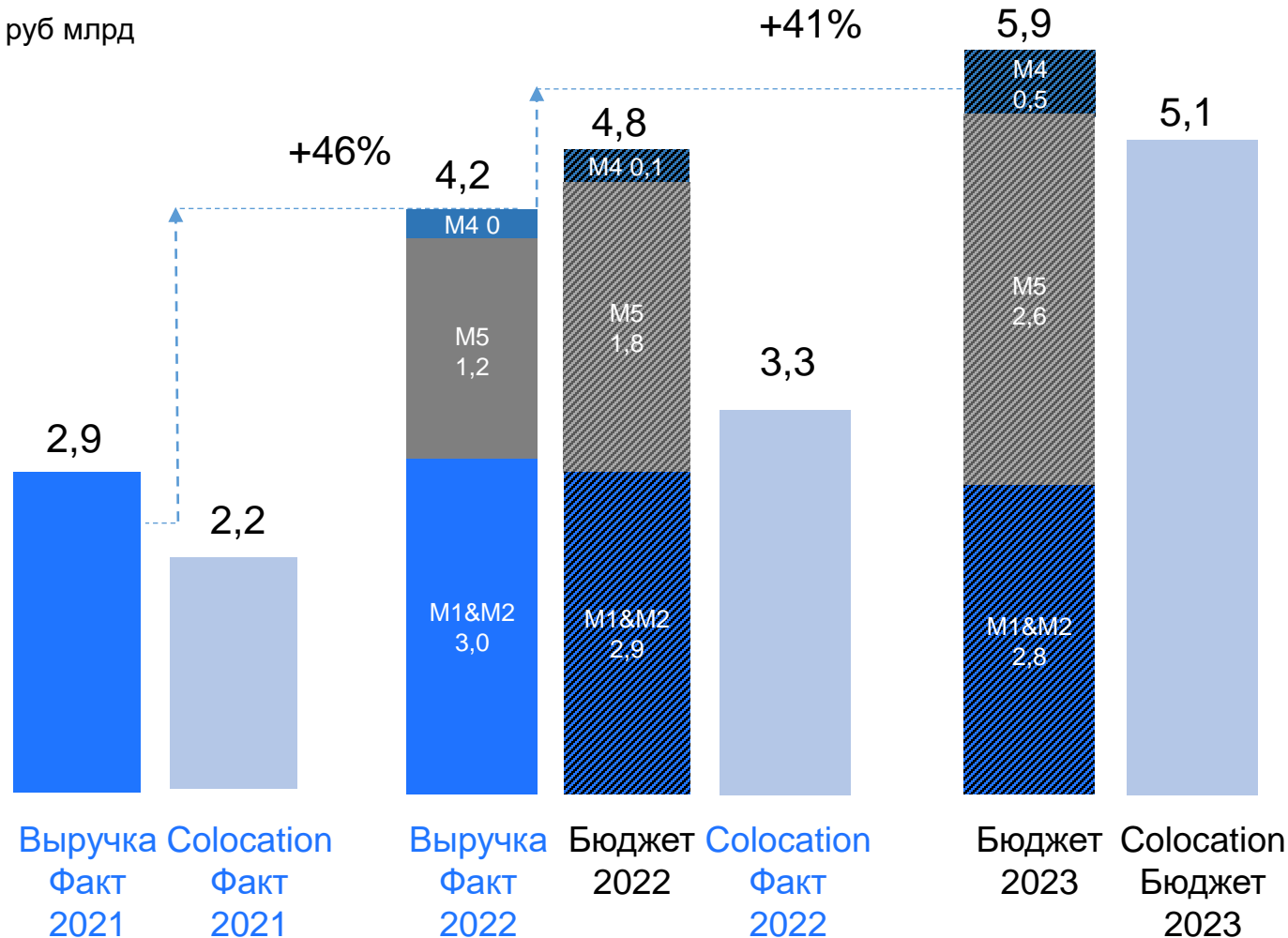
IKΛAACC!!



# Финансы

## Выручка

руб млрд



## Причины изменений в 2022

- Рост на 2023Y против 2022Y на 41%
- Рост от текущего бизнеса (M1&M2) небольшой, все распродано
- Основной рост 2022Y – ввод площадок M4 (с 4го квартала) и M5
- Положительный эффект от укрепления рубля во 2-4 м квартале 2022Y
- Перенос ввода фаз 5.2 и 5.3 из 2022Y в 2023Y и далее

Спасибо всем, кто принимал участие! 😊

## Бюджет 2023 принят!

- Colocation 5,1 млрд руб (\$68,9 m)

# Маркетинг/ PR. Планы на 2023 г.

## Жизнь и брендинг кампусов IXcellerate

- Фотографии и роспись клиентской MOS5
- Новые граффити в лаундже Мельницы
- Маркировка и навигация кампусов
- Закладка капсулы времени в MOS4
- Именные образы в память выдающихся людей/компаний (названия и памятные доски для каждого ЦОД)
- Стикерпаки IXcellerate и новые креативы

## Мероприятия

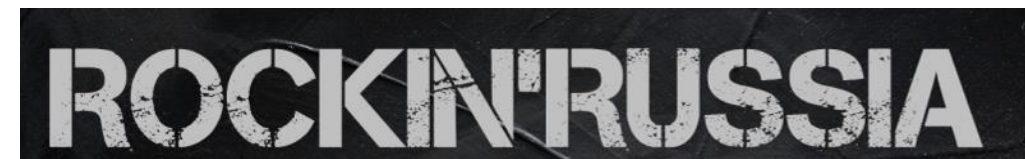
- Партнерские/Клиентские мероприятия Digital Wind на Мельнице
- Ключевые события индустрии ЦОД: форумы в Москве и Питере, саммит в Новосибирске, облачные конференции
- Rockin'Russia 2023 (предварительно – июль)
- Career EXPO – продвижение бренда IXcellerate как работодателя

## PR & Digital

- Russian DC Awards и Национальная премия ЦОД, номинации совместно с клиентами и партнерами
- PR-проекты по рынку ЦОД совместно с Snews, IKS
- Социальные сети/Telegram, HABR и блоги
- SEO-оптимизация сайта
- Эксперимент: radio@ixc (Южный кампус)

## Благотворительность

- 5 стипендиатов и поддержка программы «Пять с плюсом»
- Экскурсии в ЦОД для студентов, стажировки
- Хвостатые крышечки и поддержка приютов
- Бумаговорот (сбор макулатуры)



Ежегодный международный форум «ЦОД» (16+)

DATA CENTER FORUM

12 сентября 2023 года Москва  
Holiday Inn Moscow Sokolniki  
Формат: Офлайн + Онлайн

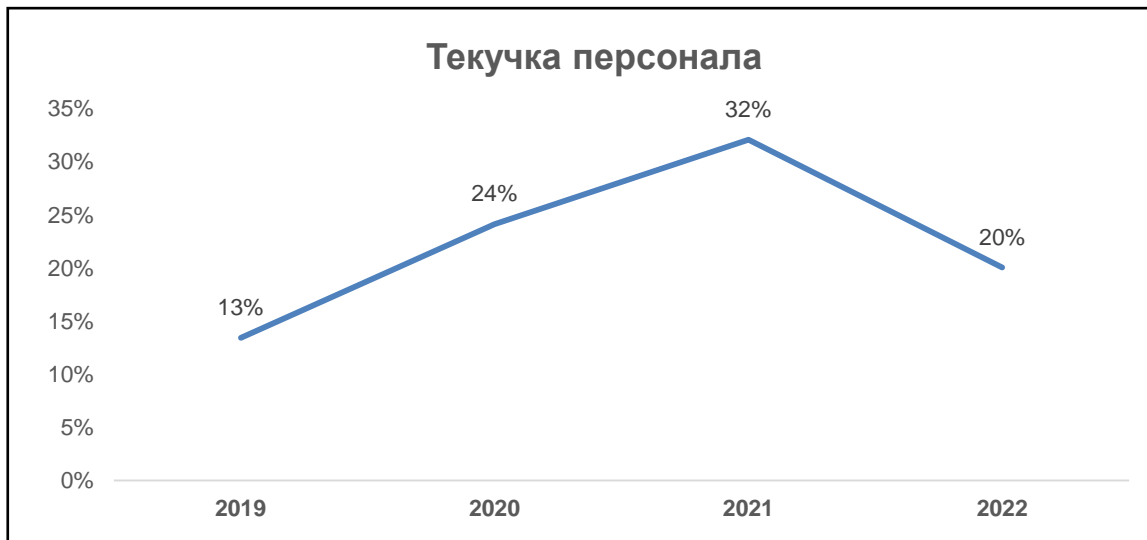
Москва | Санкт-Петербург |  
Екатеринбург | Казань |  
ЦОД.Регион | Ташкент | Алматы

8

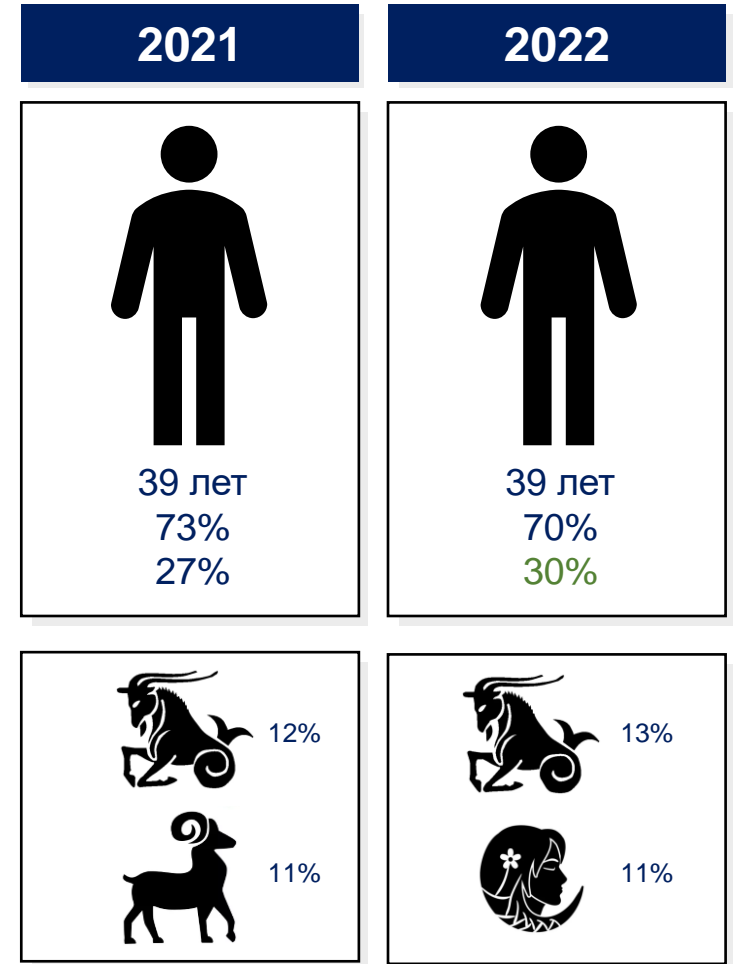
**А теперь немного про нас... 😊**



# Мы постоянно растём...

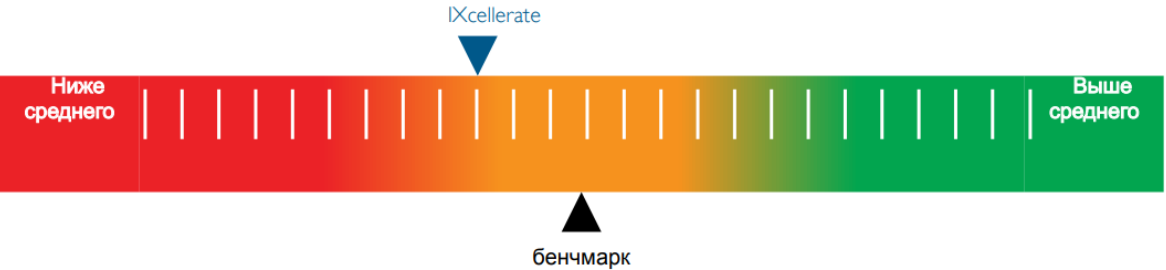
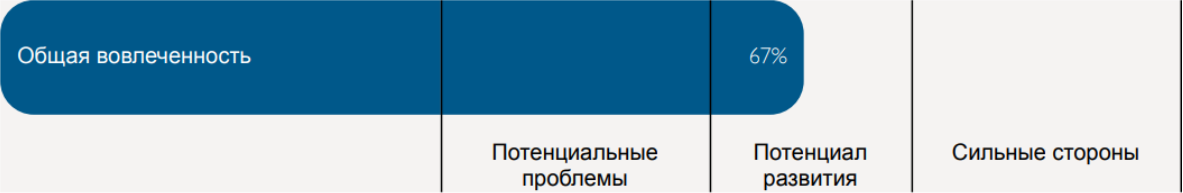


## Как мы изменились за год?

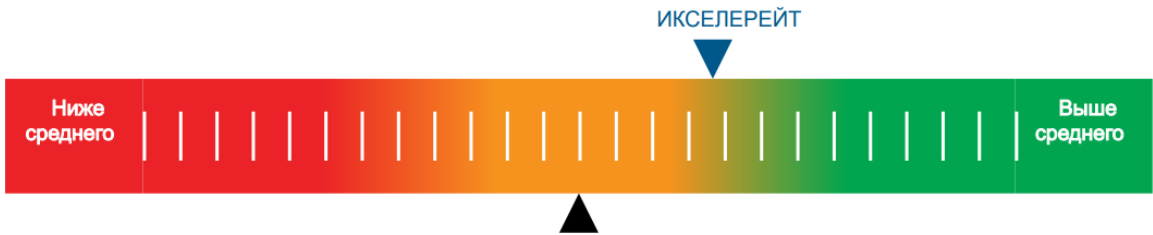
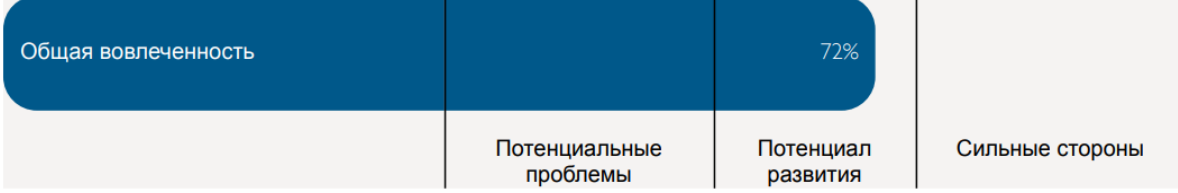


# Engagement Survey (2022 vs. 2021) – ВЫВОДЫ

2021



2022



# Engagement Survey (2022 vs. 2021) – ВЫВОДЫ

2021



Низкий уровень вовлеченности



Средний уровень вовлеченности



Высокий уровень вовлеченности

2022



Низкий уровень вовлеченности



Средний уровень вовлеченности



Высокий уровень вовлеченности

Направления	Индикаторы	Потенциальные проблемы	Потенциал развития	Сильные стороны
Взаимоотношения	Мнение		68%	69%
	Причастность		69%	
Роль	Интерес		64%	68%
	Свобода		64%	
	Ясность цели		75%	
Вознаграждение	Признание		62%	62%
	Развитие		63%	

Направления	Индикаторы	Потенциальные проблемы	Потенциал развития	Сильные стороны
Взаимоотношения	Мнение		72%	74%
	Причастность		76%	
Роль	Интерес		68%	73%
	Свобода		71%	
	Ясность цели		80%	
Вознаграждение	Признание		67%	68%
	Развитие		70%	

# Engagement Survey 2022 – что нам улучшить?

## Проблема/ идеи от коллег

Нет оплаты больничных листов ☹️

Как понять, чем занимаются коллеги в других отделах?

Как улучшить взаимосвязь между отделами?

Офис... ☹️

Прозрачный план обучений

Прочее (уважительно относиться друг к другу; эффективно делегировать; слышать друг друга; процесс закупок; автоматизация процессов и т.п.)



## Мы подумали и решили...

С 2023 г. Компания оплачивает до **5** больничных рабочих дней (включительно) по ставке зарплаты ☺️

Мы вводим **«День отдела»** (явка для новых сотрудников обязательна, для остальных – по желанию) ☺️

Мы запускаем новую инициативу **IXC MIX** ☺️

Планируем **ремонт мансарды** на М2, а пока рассматриваем временный сторонний офис на 30-40 человек ☺️

Планируем с каждым обсуждать календарный план обучения в 2023 г. с учетом бизнес-необходимости ☺️

Будем стараться вместе ☺️



# Новые инициативы. «День отдела»

	3 фев	3 мар	7 апр	12 мая	2 июн	7 июл	4 авг	1 сен	6 окт	3 ноя	1 дек
В.Комиссаров	*			*			*			*	
С.Вышемирский	*			*			*			*	
Б.Конев	*			*			*			*	
Г.Журавлева		*			*			*			*
Я.Михайлова		*			*			*			*
Е.Сытник		*			*			*			*
А.Нойманн			*			*			*		*
Е.Килимник			*			*			*		*
А.Цыпляков			*			*			*		*
Д.Нуркаева			*			*			*		*

- Точные даты поставим всем в календари
- Суть: каждый директор 1 раз в квартал рассказывает новым сотрудникам из других отделов и всем прочим желающим, чем занимается его отдел (30 минут)
- Цель: лучше понимать, чем живут другие отделы

# Новые инициативы. «IXC MIX»

**Цель:** Максимально Замиксовать команду за 2023 год!  
**IXC MIX Совет** (вступайте!)

## **Инициативы:**

Зимние спортивные активности (лыжи/сноуборд/коньки)

Обеды по визиткам

Летнее мероприятие

Мастер-класс от сотрудника

Спортивные активности (Керлинг, картинг)

Игры на Мельнице (покер/мафия/настолки)

Походы в ресторан по итогам каждого квартала



## **Q1 План:**

31.01 – едем в Сорочаны кататься на лыжах/сноубордах. Записывайтесь у Олега Огиенко

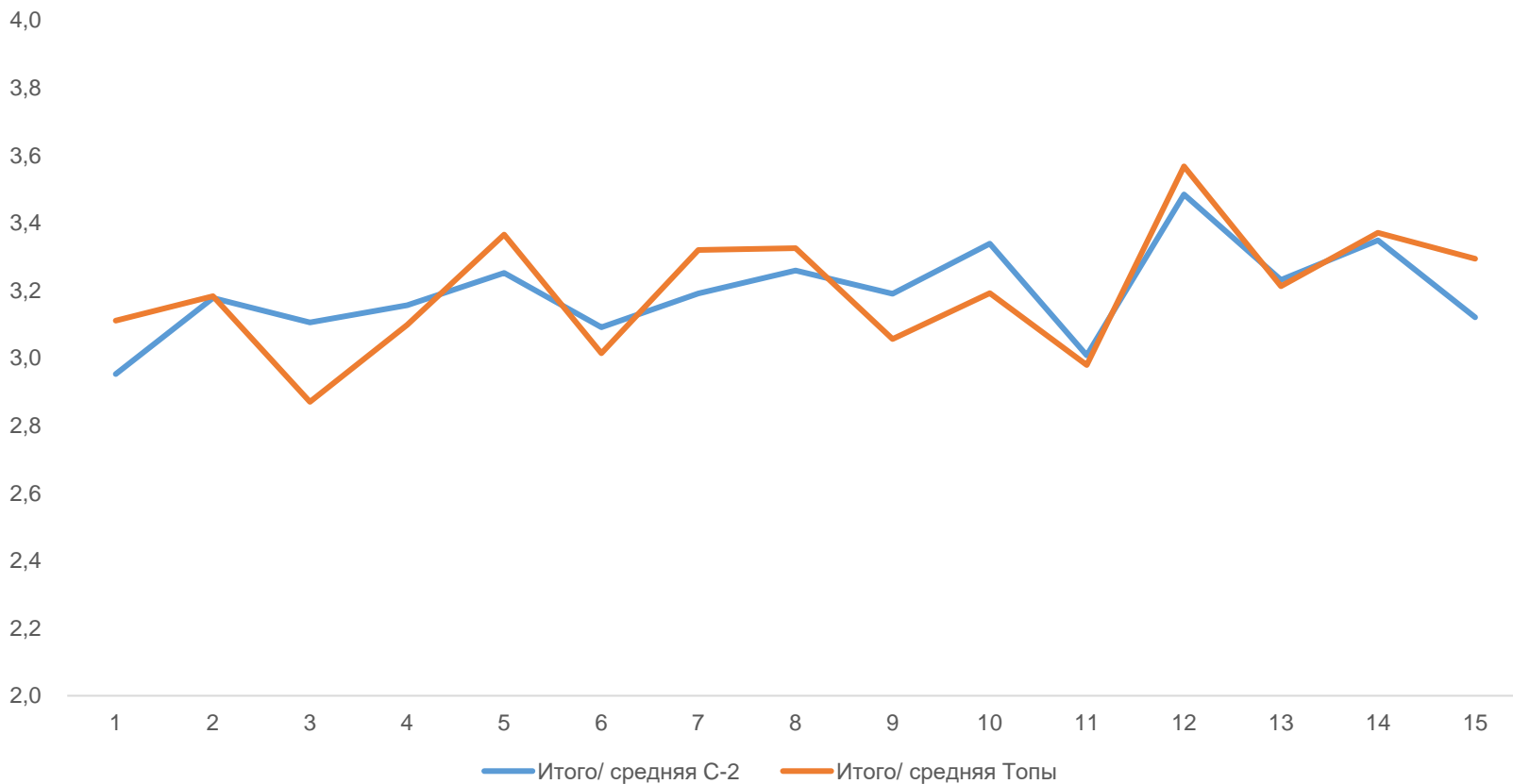
16-17.02 – катание на коньках на ВДНХ . Записывайтесь у Анастасии Нойманн

01.03 – начало покерного турнира. Записывайтесь у Артема Катараева

01.02 – начало сбора визиток на совместные обеды; первый обед 14.02. Ждите почтовых оповещений)

# Опрос 360 градусов (4кв 2022) – ВЫВОДЫ

Оценка 360 градусов



Делает больше, чем от него/нее ожидается	Справедливо относится к людям	Активно запрашивает обратную связь и воспринимает ее	Стремится к созданию сплоченной команды	Не опускает руки при неопределенности и трудностях, воспринимает их как возможность приобрести новый опыт и знания	Публично признает достижения членов команды	Доводит начатые дела/проекты до конца, даже если сталкивается с трудностями	Четко излагает свои мысли в беседе и/или на бумаге	Эффективно делегирует полномочия членам команды	Умеет слушать	Вдохновляет на дополнительные усилия	Небезразличен к своей работе	Проявляет искренний интерес к нуждам клиента (внутреннего и внешнего), развивает эффективные рабочие отношения	В целом демонстрирует высокий профессионализм в своей работе	Берет на себя личную ответственность за выполнение работы
				!						!	✓		✓	

- Замер проходил в 4кв 2022 г.
- Общий процент ответов = 79%
- Следующий аналогичный замер планируем сделать в 4кв 2023 г.

## Топы

- **В чем хороши:**
  - Небезразличны к своей работе
  - Высокий профессионализм
  - Не опускают руки
- **Зоны роста:**
  - Запрашивать обратную связь
  - Вдохновлять коллег
  - Публично признавать достижения коллег

## С-2

- **В чем хороши:**
  - Небезразличны к своей работе
  - Высокий профессионализм
  - Умеют слушать
- **Зоны роста:**
  - Делать больше, чем ожидается
  - Вдохновлять коллег
  - Публично признавать достижения коллег



# Обучение сотрудников

**ВНЕШНЕЕ ОБУЧЕНИЕ - IV КВАРТАЛ**

 **92 чел.**

 **1 129 ч.**

## Результаты 2022 г.:

- **3 157 часов**
- **в среднем 19 часов на сотрудника**



- ✓ Обучение по ДГУ SDMO
- ✓ ИБП Galaxy 7000
- ✓ Чиллеры VERTIV FD4160
- ✓ Кондиционеры VERTIV Liebert Unit PWM30

## Внутреннее обучение - продолжаем

- ✓ Compliance - деловая этика
- ✓ IT Security
- ✓ SLA – особенности оборудования Север и Юг – скоро!

- ✓ ISO 45001:2018. Курс Аудитора/Ведущего Аудитора Систем Менеджмента Безопасности Труда и Охраны Здоровья
- ✓ ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, ISO 45001:2018. Внутренний Аудитор Интегрированных Систем Менеджмента
- ✓ МСФО-2022: последние изменения и практические аспекты
- ✓ Новые ФСБУ и сложные вопросы учетной и налоговой практики
- ✓ Беспроводные сети Eltex
- ✓ Основы управления ИТ-услугами в соответствии с лучшими международными и российскими практиками
- ✓ Excel. Уровень 1: Работа с электронными таблицами
- ✓ Excel. Уровень 2: Профессиональная работа

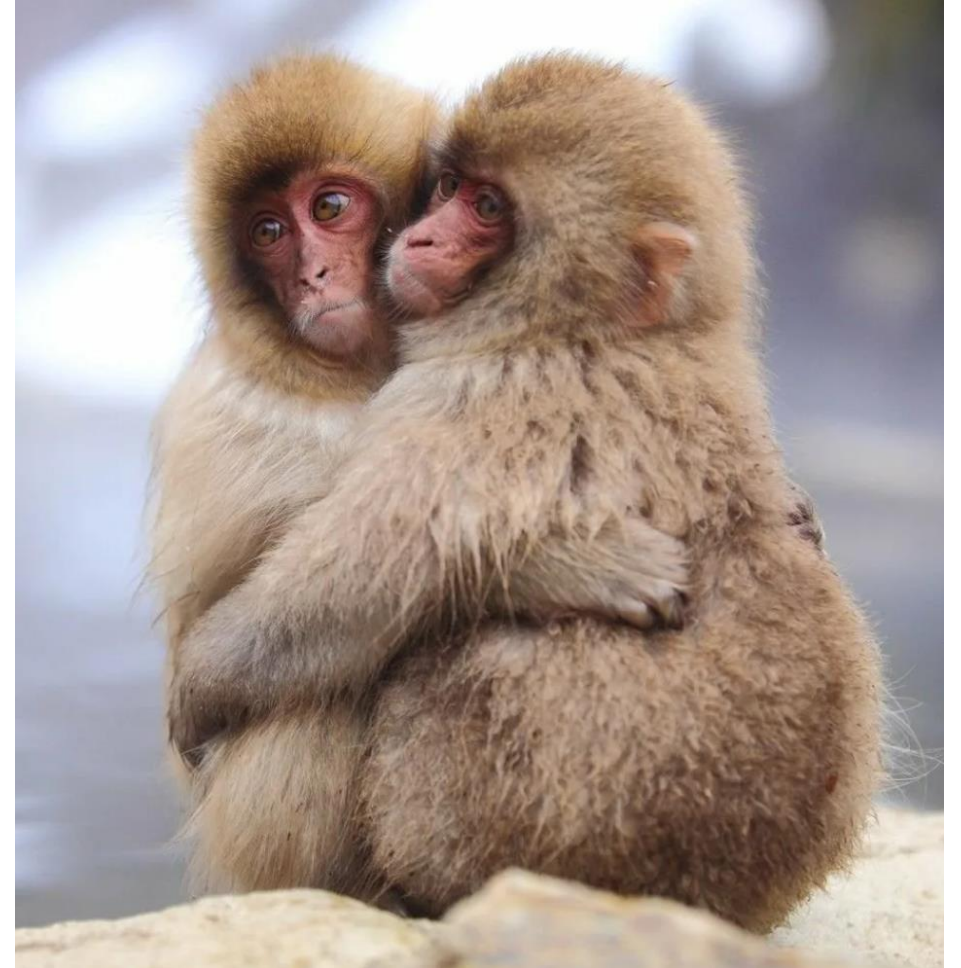
**Не забываем о  
бизнес-  
необходимости!**

## Планы 2023:

- **Обязательно обсудите с вашим руководителем, что вам необходимо из обучения в 2023, зафиксируйте в PiiQ.**
- **Сверьтесь в HR**
- **Индивидуальные планы по обучению**
- **Упор на soft skills руководителей**
- **«Связка» с компетенциями**

# Трудовые отношения 2023

- **Подведение итогов за 2022 г.**
  - До 31 января встречи с Директорами и подведение итогов по каждому коллеге из департамента – **оценка vs. бонус и возможное повышение заработной платы**
  - Выплата Годового бонуса в заработную плату Февраля, если будут проведены все оценки (топ-менеджмент – Февраль или позже)
  - Повышение оклада (если применимо) – с 1 марта
- **Что меняем в Трудовых договорах в янв-фев 2023**
  - Меняем даты выплаты зарплат – будет 20го числа (аванс) и 5го числа (зарплата)
  - Добавляем положения о работе с конфиденциальными и персональными данными («перезаливка» трудового договора)
- **Цели на 2023 г.**
  - Оставляем всем NPS как цель на 2023 (замер в 4кв) – 2.5% из 15.0%
  - Одна из личных целей в Техническом департаменте и Департаменте клиентского сервиса – выполнений требований / обучения по охране труда (**обязательно**)
  - Ставим цели на 1п2023 до 4 февраля



# Q4 2022 TOP PERFORMER

*Елена Володина  
Наталья Пузикова*

*Николай Лукин*

*Елена Азарова*



# СПАСИБО !



# Итоги конкурса *Got an Idea! / Есть идея!*

## Развитие и инновации



**ИДЕЯ Матвейчука Сергея** – автоматизировать обходы Дежурных инженеров ЦОД: разработать систему, закупить софт и оборудование, чтобы инженер мог фотографировать и описывать возникшую проблему/замечание/дефект на объекте, указывать дату, время и место, чтобы параллельно эти данные фиксировались в единой информационной базе. Заявка при этом будет числиться в базе данных до ее устранения.

**ИДЕЯ Лисовенко Игоря** – сделать информационную панель для отображения количества заявок, других полезных сервисов, все необходимой информации – о работе Первой линии Департамент клиентского сервиса. Возможно, можно будет применить идею ко Второй линии Департамента.

**ИДЕЯ Васяткина Михаила** – установить рабочие столы с возможностью регулировки высоты поверхности, чтобы была возможность работать стоя.



**ИДЕЯ Емельяновой Марии** – заменить пластиковые столовые приборы на металлические.

**ИДЕЯ Косаревой Юлии** – сделать интерактивную/цифровую 3D экскурсию по ЦОДам с инфографикой, интервью руководителей, видео рабочих процессов, историческими фактами.

**В ЭТОМ ГОДУ БУДЕТ СОЗДАН НЕЗАВИСИМЫЙ КОМИТЕТ ПО КОНКУРСУ «GOT AN IDEA! / ЕСТЬ ИДЕЯ! ТЕПЕРЬ КОНТРОЛЬ ЗА ВНЕДРЕНИЕМ ИДЕЙ БУДЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ С АНАЛИЗОМ ЗАТРАТ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ**

*Спасибо за ваши идеи!*