

Accenture

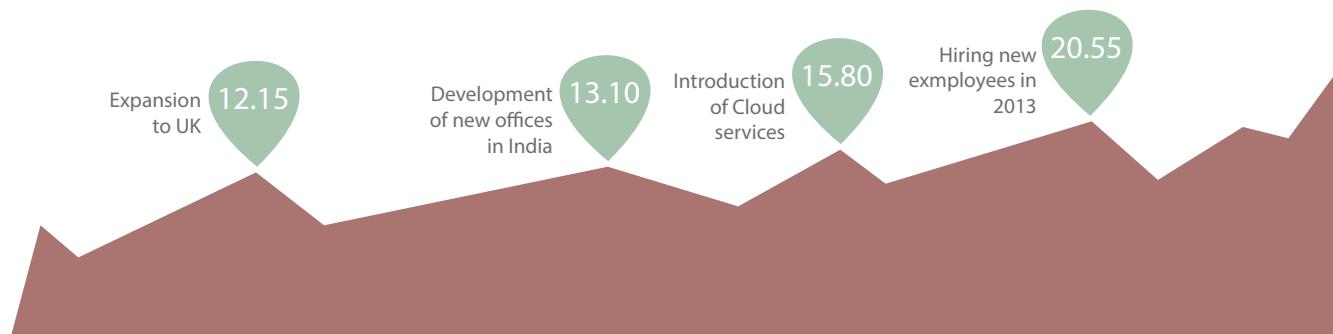
Accenture provides consulting services in the professional services industry, focusing in management consulting, technology and outsourcing. There are four growth platforms within Accenture: Strategy, Digital, Technology, and Operations. Its primary objective is to have specialized consultants who have high levels of proficiency provide professional advice to clients, in order to develop strategic business models.

As an international consulting firm, Accenture has clients from various industries in over 120 countries, mainly established businesses such as Apple, Visa, J.P. Morgan or Coca-Cola that are part of the Fortune 500.¹ These customers are medium to high level companies seeking expertise consulting services

from professionals that have experience in their prospective fields in a face-to-face manner at their convenience. Accenture has developed offices all around the world in order to cater to their customer's needs at their preferred international locations in a more personable approach.

Accenture sets itself apart in the marketplace with its collaborative approach with C-level executives of industry leaders. The company boasts employees specialized in specific industries providing deep understanding into 40 industries globally. Accenture has securely anchored itself in a position where it can address key business and technology issues. The company uses a high performance business strategy that aids clients to create sustainable value markers.

“Offices and operations in more than 200 cities in 56 countries; and net revenues of \$30.0 billion for fiscal 2014.”



We will help you grow your assets

40

40 개 이상의 산
업 분야 글로벌
폭과 깊이

우리의 네 개의 성장 플랫폼 액센추어 전략,
액센추어 디지털, 액센추어 기술, 액센추어
운영 - 아르 우리가 세계 최고 수준의 기술
과 능력을 구축 통해 혁신 엔진, 지식 자본을
개발하고, 생성, 수집 및 통합의 발전에 중심
핵심 자산을 관리 서비스 및 우리의 고객을
위한 솔루션을 제공합니다.

150+

액센추어는 고객 최고의 전문
기술과 맞춤형 솔루션을 제공
하기 위해 150 개 이상의 시
장 리더와 혁신과 제휴를 개
발했다.



Our Potential

Out of Accenture's top 100 clients, 92 have worked with them for at least a decade which also becomes a great frame of reference for attracting new customers. Commitment of time and resources into client requirements is a strongly held belief at Accenture such that a satisfied client is a returning client. Fostering trust and treating each client as individually distinct and with the same amount of respect is a common value that Accenture stands by. Over the years, Accenture has also developed a

wide range of unique intellectual knowledge that allows them to approach new agreements with information leverage and an edge over competitors. Accenture's own brand is advantageous as it offers downside-protection and is a global trademark and boasts of the ability to create practical approaches to all industry trends. Accenture develops strong international advertising techniques through various mediums including television, print, and billboards that established a market presence.

Наше будущее

сотрудники

305,000

Accenture имеет более чем 305 000 человек, обслуживающих клиентов в более чем 120 странах.

чистые доходы

US\$30,0 млрд

Компания получила чистый доход в размере US \$ 30.0 млрд за финансовый год, закончившийся 31 августа 2014 года.

В настоящее время, Accenture работает в более чем 120 странах; Однако, они имеют потенциал для расширения в новые географические районы. Accenture имеет приоритет для развивающихся рынков, в основном в Юго-Восточной Азии. Кроме того, страны, Бразилия, Китай, Индия, Мексика, Ближний Восток, Россия, Южная Африка, Южная Корея и Турция имеют проводилось потенциал для investment.18 исследования рынка в прошлом, чтобы оценить такие возможности, которые включают в себя глобальные рынки и необходимые сборы для небольших проектов. Такие страны все растет экономически с

несколькими инновационных продуктов, которые являются уникальными для их географического расположения или имеют престижную международную имидж бренда. В частности, ориентированных на другие страны позволит Accenture расширить его глобальный охват и организация подвергаться дополнительным тенденций. 6 Как трудно войти все части страны, Accenture должны сосредоточиться на создании представительства в крупных городах и разработать рапорты с местными предприятиями, начиная с 2016 года, с шероховатой 3-летний срок для каждого проекта.



Для того чтобы бизнес заметить их новое присутствие, Accenture должны разработать индивидуальные рекламные объявления, которые нацелены на культурные бизнес-модели каждой страны, подчеркивая основные ценности страны. Примером может служить выделение

иерархии и уважения к старшинству в Южной Корея и Китай. Эта цель должна быть оценена состоится в течение ближайших 10 лет в связи с продолжающейся рекламной кампании, пока присутствие на рынке не было установлено.

All lasting businesses are
built on good relationships

