МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

им. Н.Э. Баумана

Факультет «Информатика и системы управления»

Кафедра «Систем обработки информации и управления»

ОТЧЕТ

**Реферат №\_\_1\_\_**

по дисциплине«Корпоративные системы управления»

Тема: «Портфель отраслевых решений SAP - Путешествия и отдых»

ИСПОЛНИТЕЛЬ: \_\_Журавлев Н. В.\_\_

ФИО

группа ИУ5-34М \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

подпись

ИСПОЛНИТЕЛЬ: \_\_Клюкин \_Н. А.\_\_

ФИО

группа ИУ5-35М \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

подпись

"19"\_\_октября\_\_\_2024 г.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ: \_\_\_\_Сухобоков А.В.\_\_\_\_\_

ФИО

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

подпись

""\_октября\_\_\_2024 г.

Москва - 2024

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# Введение

В рамках индустрии путешествий и отдыха, SAP предоставляет ряд продуктов. Важным будет отметить важное замечания, связанное со спецификой отрасли. В индустрии путешествий и отдыха большую часть предприятий являются малыми предприятиями, либо самозанятые, в следствие чего им нет необходимости в ERP -объёмы не те, да и объём предоставляемого SAP функционала попросту не нужен. Зачастую, турагентства, туроператоры, отели используют более простое и дешёвое ПО, которое разрабатывают специально под их бизнес, либо используют свои собственные разработки, и, зачастую, устаревшие решения.

Однако, в отрасли присутствуют две основные категории, которым может потребоваться такое комплексное решение как SAP.

Первой категорией, которая является ключевой для SAP в рамках данной индустрии являются авиаперевозчики, что также подтверждается тем, что в адресе страницы, описывающий решения SAP для данной индустрии фигурирует “AIR”, а в приветственном слове обращение идёт именно к авиаперевозчикам. Для авиаперевозчиков крайне важна логистика – обширный технический персонал, менеджеры, пилоты и диспетчеры, а также топливная логистика вкупе с обслуживанием и мониторингом состояния авиапарка, - всё это обуславливает сложность бизнеса, с которой позволяет справиться ERP. Также, нужно понимать, что по выручке и объёма денежных средств авиаперевозки являются лидером среди других предприятий индустрии, из-за чего они могут себе позволить дорогостоящее ПО.

Ко второй категории относятся отельные сети с множеством отелей по стране или по миру и крупные турфирмы, которые обладают большим кол-вом филиалов и, иногда, даже свой авиапарк. Некоторые игроки стараются монополизировать клиента и вводят полный цикл обслуживания: туроператор -> авиаперевозки -> отель, отсюда и вытекает необходимость в контроле за всем этим бизнесом.

Таким образом, SAP в рамках этой индустрии так или иначе делает акцент на предприятия, которые прямым образом связаны с авиаперевозками.

SAP выделяет следующие направления деятельности, где может использоваться их ПО:

1. Управление авиационным топливом
2. Управление активами
3. Управление производством питания
4. Управление коммерцией
5. Финансы
6. Управление персоналом
7. Техническое обслуживание и инжиниринг
8. Маркетинг
9. Продажи
10. Сервис
11. Снабжение и закупки
12. Устойчивое развитие и операционные риски
13. Аналитика
14. Разработка и интеграция приложений
15. Управление базами данных и данными
16. Управление IT
17. Интеллектуальные технологии
18. Программное обеспечение для обеспечения безопасности

# Направления деятельности

В рамках **управления авиационным топливом** выделяются две бизнес-зоны – топливная логистика и соответствие продукции нормативным требованиям.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для топливной логистики:

* Расширенное планирование бизнес-процессов. Включает в себя планирование дат и времени логистических операций в различных бизнес-процессах;
* Дополненная реальность для рабочего места. Включает в себя использование дополненной реальности с помощью носимых устройств и умных очков, чтобы сотрудники могли работать без помощи рук, используя жесты и распознавание голоса для доступа к информации;
* Доступные обещания. Включает в себя возможность делать обещания (прогнозы) на основе предоставление дат обязательств по заказам в соответствии с бизнес-правилами, учет доступности материалов и принудительное распределение ассигнований;
* Базовая доставка. Включает в себя планирование и выполнение как входящих, так и исходящих процессов;
* Бронирование перевозчика. Включает в себя резервирование морских и воздушных перевозчиков для внутренних и международных отправлений
* Планирование встреч. Включает в себя планирование и контроль встреч; сотрудничество с логистикой, грузоотправителями и получателями; организация прибытия и отправления со склада; и планирование доступной рабочей силы и ресурсов
* Расширенное управление складом. Включает в себя автоматизацию и оптимизацию складских операций
* Сотрудничество в области грузоперевозок. Оптимизирует логистические и складские операции за счет эффективного сотрудничества с глобальной сетью перевозчиков и поставщиков логистических услуг
* Планирование и оптимизация грузоперевозок. Включает в себя организацию, консолидацию и оптимизацию грузовых перевозок с учетом применимых ограничений, затрат и штрафов
* Движение товаров. Включает в себя разноску поступлений материала для входящих поставок и разноску отпусков материала для исходящих поставок.
* Комплектация запасных частей. Включает в себя предоставление сервисных деталей для конкретных дискретных действий на основе заказов на сервисное обслуживание, чтобы гарантировать наличие необходимых для этих действий деталей, когда это необходимо.
* Управление перевозками. Поддерживает полный жизненный цикл управления перевозками как для внутренних, так и для международных грузов, повышая удовлетворенность клиентов. Управление потребностями в перевозках путем планирования, оптимизации, проведения тендеров и урегулирования грузов; бронирование перевозчиков; управление экспедиторскими заказами; и соблюдение требований международной торговли и опасных грузов.
* Планирование транспортных ресурсов. Включает в себя планирование, управление и оптимизацию использования транспортных ресурсов, включая прогнозирование спроса на ресурсы, балансировку доступности транспортных ресурсов, оптимизацию движения ресурсов, а также отслеживание и мониторинг транспортных активов

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для установления соответствия продукции нормативным требованиям:

* Управление опасными грузами. Включает в себя использование интегрированных проверок для обеспечения того, чтобы все грузы соответствовали правилам перевозки опасных грузов, а также автоматизацию создания и предоставления документов на опасные грузы.
* Конкурентоспособность продукции и соответствие нормативным требованиям. Включает в себя автоматическое отслеживание объемов регулируемых веществ, а также оценку и проверку соответствия продуктов и материалов различным нормативным актам для обеспечения права на рынок, продажу и отгрузку продукции.
* Управление паспортами безопасности и этикетками. Включает в себя централизованное управление информацией о веществах и нормативных требованиях, оптимизацию классификации компонентов и продуктов, а также автоматизацию создания паспортов безопасности и этикеток.

В рамках **управления активами** выделяются девять бизнес-зон – Ввод активов в эксплуатацию и сетевое сотрудничество, Охрана окружающей среды и безопасность активов, Управление информацией об активах и изменениями, Поставка на протяжении всего жизненного цикла активов, Стратегия и планирование управления активами, Эксплуатация и техническое обслуживание активов, Управление эффективностью активов, Планирование и проектирование активов, Управление рисками активов и анализом

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для ввода активов в эксплуатацию и сетевое сотрудничество:

* Сеть активов и совместная работа. Включает в себя предоставление единого сетевого канала для электронной передачи технических активов и данных о техническом обслуживании OEM-производителям, поставщикам услуг
* Цифровой хаб для транспортных средств. Включает в себя создание бизнес-сетей для создания, обновления и обмена данными об ТС.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для охраны окружающей среды и безопасность активов:

* Управление разрешениями на работу и изоляцией. Возможность создания интегрированного процесса между управлением активами и EH&S для информирования о соответствующих рисках безопасности и контроля выполняемых работ по техническому обслуживанию.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления информацией об активах и изменениями:

* Управление информацией об активах. Включает в себя создание или изменение информации согласованным образом, а также измерение качества данных об активах по всем источникам и целям, чтобы обеспечить соответствие законам и нормативным требованиям и управление во всех репозиториях информации об активах.
* Управление изменениями. Способность внедрять и отслеживать операционные изменения в организации, чтобы они не приводили к неизвестным или неконтролируемым рискам. места. Включает в себя

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для поставкок активов на протяжении всего жизненного цикла:

* Ввод активов в эксплуатацию. Возможность ввода актива в эксплуатацию и передачи данных об активе от производства или строительства до операций по техническому обслуживанию.
* Мониторинг состояния активов. Возможность отслеживать текущее состояние активов, прогнозировать будущие проблемы и инициировать превентивные меры.
* Проектирование надежности активов. Включает в себя способность систематически применять принципы и методы обеспечения надежности на протяжении всего жизненного цикла актива для обеспечения его способности выполнять требуемую функцию в заданных условиях в течение заданного интервала времени.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для эксплуатации и технического обслуживания активов:

* Управление сбоями в работе активов и реагированием на инциденты. Способность систематически реагировать на сбои и события, связанные с активами организации. Он включает в себя обнаружение и идентификацию инцидента, выполнение анализа неисправностей, использование стандартных мер реагирования, внедрение процедур временного и постоянного ремонта, доступ к объекту и его возврат, а также соответствующую отчетность и обновление информации об активах. места. Включает в себя
* Выполнение технического обслуживания. Включает в себя Возможность упреждающего управления задачами по выполнению технического обслуживания и управления информацией об активах для нарядов на выполнение работ, технического обслуживания, измерений, инспекций, измерений и инвентаризации с целью повышения безопасности, воздействия на окружающую среду и эксплуатационных результатов
* Планирование тактического управления активами. Способность разрабатывать и реализовывать планы и мероприятия по эффективному осмотру, техническому обслуживанию, ремонту, замене и утилизации активов

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления эффективностью активов:

* Прогнозирование и оптимизация активов. Прогнозирование и оптимизация активов включает в себя мониторинг текущего состояния активов; прогнозирование здоровья в будущем; создание индикаторов здоровья, KPI и оповещений; и выполнение корректирующих мероприятий по техническому обслуживанию в системе управления техническим обслуживанием.
* Стратегия и эффективность активов. Стратегия и производительность активов включают в себя методы управления рисками, затратами на техническое обслуживание, простоями и энергопотреблением для оптимизации окупаемости активов на протяжении всего жизненного цикла за счет мониторинга, анализа и улучшения операций по техническому обслуживанию

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для планирования и проектирования активов:

* Управление инновациями. Включает в себя оценку и управление идеями на протяжении всего конвейера, а также использование функций социального сотрудничества для содействия междисциплинарному сплочению команды для лучшего развития идей.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления рисками активов и их анализом:

* Оценка рисков активов. Включает в себя возможность оценки и мониторинга риска поломки актива. Это включает в себя анализ вероятности отказа, а также влияния последствий
* Калькуляция и оценка активов. Включает в себя возможность мониторинга затрат на обслуживание активов, от планирования до закрытия. Это также включает в себя признание и принятие надлежащей практики оценки.

В рамках **управления производством питания** выделяются три бизнес-зоны – бизнес-планирование, общественное питание

Так, в рамках бизнес-планирования, возможности, которые могут предоставить SAP, типичны для смежных областей: среда для коммуникации, создание совместной сети поставок, планирование спроса.

Касательно управления самой отраслью общественного питания SAP предоставляет следующие возможности:

* Планирование емкости. Включает в себя выделение ресурсов для выравнивания мощностей и планирование этапов производства для производства
* Планирование производства на основе ограничений. Планирование производства на основе ограничений включает в себя распределение ресурсов и планирование производственных этапов для производства.
* Управление доставкой. Управление доставкой включает в себя процессы комплектации, упаковки и отгрузки для своевременной доставки товаров в нужные места.
* Разработка рецептуры. Разработка рецептур включает в себя быструю разработку рецептур и формул, повторное использование существующих ингредиентов, а также проектирование упаковки и маркировки в единой высокопроизводительной среде.
* Управление производственными процессами, оркестрация и аналитика. Измеряет и анализирует производительность предприятия как в режиме реального времени, так и в исторических данных. Эти возможности используют общий источник производственных данных для получения показателей, позволяющих измерять доступность оборудования, производительность и качество товаров, производимых этим оборудованием, на основе центрального определения производства.

В рамках **управления коммерцией** выделяются четыре бизнес-зоны – управление торговлей, управление данными клиентов, у правление контентом и данными, управление командировками

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления торговлей:

* Коммерция B2B. Включает в себя бизнес-функции, необходимые для настройки бизнес-моделей в контексте B2B, например, управление счетами, структурами организации, центрами затрат и бюджетами, а также управление котировками, рабочими процессами утверждения и так далее.
* Коммерция для авиакомпаний и гостиничного бизнеса. Позволяет туристическим компаниям осуществлять коммерческую деятельность, подобно розничным продавцам, обеспечивая при этом первоклассное, последовательное обслуживание клиентов по всем каналам с плавным переходом между устройствами.
* Контекстная персонализация в режиме реального времени. Включает в себя сбор и анализ контекстных и поведенческих данных на протяжении всего пути клиента для создания индивидуального опыта для клиентов в режиме реального времени.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления данными клиентов:

* Платформа клиентских данных. Платформа данных о клиентах включает в себя объединение анонимных и известных первичных, вторичных и сторонних данных, обеспечение конфиденциальности и управления данными клиентов, а также использование информации о клиентах в режиме реального времени для предоставления гиперперсонализированного обслуживания.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления контентом и данными:

* Управление содержимым продукции и каталогом. Включает в себя управление, структурирование и согласованное отображение содержимого продукта по всем каналам без поддержки со стороны ИТ-отдела.
* Локализация и интернационализация. Предполагают предоставление локализованного контента на одной платформе, которая поддерживает несколько языков, валют, способов оплаты и вариаций продуктов.
* Агрегация и проверка данных. Включает в себя сбор, очистку и объединение данных из внутренних и сторонних систем для создания основы для маркетинговой и коммерческой деятельности.

В рамках **управления финансами** выделяются 13 бизнес-зон – Бухгалтерский учет, Корпоративные риски, Основные финансовые данные и управление процессами, Финансовое планирование и анализ, Управление общими финансовыми услугами, Глобальное налогообложение и международная торговля, Заказ на оплату, Управление эффективностью, Закупка для оплаты, Управление недвижимостью, Безопасность и защита данных, Управление основным капиталом, Управление оборотным капиталом

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления бухгалтерским учётом:

* Управление договорами и арендой. Включает в себя активное управление договорами аренды.
* Закрытие корпоративных счетов. Включает в себя закрытие бухгалтерских книг, расчет прибыли или убытка, а также подготовку финансовых отчетов к подаче.
* Обработка юридических предписаний. Включает в себя обработку и электронный обмен электронными деловыми документами (включая электронные счета-фактуры) и обязательными отчетами.
* Финансовый учет. Включает в себя учет и обобщение хозяйственных операций и составляет периодические отчеты о финансовых результатах и финансовом положении компании.
* Соблюдение требований бухгалтерского учета по лизингу. Включает в себя автоматизированный расчет и проводку необходимых финансовых проводок для обеспечения соответствия новым стандартам учета лизинга.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления основными финансовыми данными:

* Управление финансовыми процессами. Включает в себя обеспечение согласованности финансовых данных во всех корпоративных системах, централизованное управление контролем и непрерывный мониторинг контроля для эффективного снижения рисков и снижения затрат.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления налогообложением:

* Прямое налогообложение и трансфертное ценообразование. Включают в себя расчет обязательств организации по уплате подоходного налога и мониторинг правил и методов ценообразования операций внутри и между предприятиями, находящимися в общей собственности или под общим контролем.
* Налоговая служба. SAP Localization Hub помогает определить и рассчитать применимые косвенные налоги для конкретной страны или региона. Налоговая служба поставляется с образцом для определения и расчета налогов и повышает автоматизацию операций, связанных с налогообложением. Вы также можете интегрировать партнерские налоговые решения с налоговой службой
* Управление международной торговлей. Включает в себя автоматизацию и оптимизацию торговых процессов для контроля затрат, снижения рисков и более быстрого таможенного оформления.

В рамках **управления персоналом** выделяются 10 бизнес-зон – Кадровое администрирование, Кадровая стратегия и планирование, Управление обучением, Организационный менеджмент, Расчет заработной платы и возмещение расходов, Премии, Привлечение талантов, Управление талантами, Тайм-менеджмент, Управление опытом работы с персоналом.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для кадрового администрирования:

* Администрирование сотрудников. Способность записывать, хранить и защищать актуальные и точные данные о сотрудниках для предоставления услуг по управлению персоналом и удовлетворения потребностей пользователей.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления премиями:

* Оценка работы. Способность определять ценность или ценность работы по отношению к другим должностям в организации.
* Управление преимуществами. Способность разрабатывать, предоставлять и распространять пакеты льгот и программы для удовлетворения потребностей сотрудников в области здоровья, выхода на пенсию и баланса между работой и личной жизнью.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для тайм-менеджмента:

* Управление отсутствием. Возможность записывать, утверждать и отслеживать запланированные отсутствия сотрудников, связанные с состоянием здоровья, семьей и личными отгулами. Он включает в себя умение управлять успешным возвращением на работу после отсутствия.
* Расчет времени. Способность подготавливать глобальные процессы расчета заработной платы в соответствии с требованиями конкретной страны.
* Оптимизация составов и смен. Возможность оптимизации, создания и исполнения смен для обеспечения баланса между потребностями предприятия и предпочтениями работников.

В рамках **управления техническим обслуживанием и инжинирингом** выделяются четыре бизнес-зоны – MRO, операции технического обслуживание, Цепочка поставок технического обслуживания, Управление качеством

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для операций технического обслуживание:

* Управление конфигурацией воздушного судна. Включает в себя управление разрешенными и поддерживаемыми конфигурациями, а также контроль изменений с помощью управления инженерными изменениями. Поддержка аудита и поиска и устранения неисправностей с полной прозрачностью и отслеживанием истории всех серийных деталей для повышения эксплуатационной готовности самолета и обеспечения соответствия нормативным требованиям путем выполнения проверок конфигурации в режиме реального времени.
* Программы технического обслуживания. Программы технического обслуживания включают в себя соблюдение требований к аэропарку путем сбора и хранения данных, обращения к исходным документам, опубликованным OEM-производителями и авиационными властями, а также за счет оптимизации процесса применения.
* Генерация и интеграция визуализации. Создание и интеграция визуализации включает в себя использование 2D- и 3D-данных об изделиях для последующей визуализации в проектировании, разработку рабочих инструкций и процедур технического обслуживания, создание визуализаций с высоким разрешением для маркетинговых материалов и создание иллюстраций запасных частей.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления качеством технического обслуживания:

* Контроль качества. Проверки качества подготавливаются, выполняются и контролируются во всех функциональных областях, что позволяет проводить анализ и совершенствовать их в масштабах всей компании.
* Анализ качества. Включает в себя доступ к мировым стандартам качества с мониторингом в режиме реального времени для сравнительного анализа производительности, обеспечивая постоянное соответствие качества нормативным требованиям в масштабах всего предприятия

В рамках **управления маркетингом** выделяются 9 бизнес-зон – Коммерческий маркетинг, Атрибуция клиентов, Управление данными клиентов, Маркетинг на основе лидов и аккаунтов, Маркетинг лояльности, Маркетинговая аналитика, Планирование и эффективность маркетинга, Профилирование аудитории в режиме реального времени, Сегменты, кампании и циклы взаимодействия

Атрибуция клиентов включает в себя сбор данных по всем каналам и точкам соприкосновения для измерения пути клиента, помогая маркетологам реагировать на возможности и оптимизировать маркетинговые расходы по правильным каналам и точкам соприкосновения.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для маркетинга на основе лидов и аккаунтов:

* Маркетинг на основе учетных записей. Включает в себя координацию деятельности по маркетингу и продажам для стимулирования роста бизнеса путем выявления и взаимодействия с целевым набором учетных записей.
* Управление маркетинговыми лидами. Включает в себя взращивание потенциальных клиентов с помощью персонализированного контента и предложений, оценку их поведения, передачу высококачественных лидов в отдел продаж для последующего сопровождения и конверсии, а также отслеживание эффективности лидов.

Управление лояльностью включает в себя привлечение и удержание клиентов путем вознаграждения их за повторные расходы и постоянное продвижение бренда.

В рамках **управления продажами** выделяются 8 бизнес-зон – управление инновациями в области выставления счетов и доходов, управление данными клиентов, продажи через партнерский канал, управление ценами, заказами и контрактами, поддержка отдела продаж, управление продажами, планирование продаж и управление эффективностью, решение для управления бизнесом.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления инновациями в области выставления счетов и доходов:

* Посредничество в выставлении счетов. Посредничество в выставлении счетов включает сбор данных из широкого спектра источников данных и сетевых технологий. Затем данные фильтруются, преобразуются и консолидируются для подачи в приложения для выставления счетов.
* Конвергентное выставление счетов. Конвергентное выставление счетов подразумевает сбор информации из различных потоков выставления счетов и индивидуально оцениваемых событий, а также объединение расходов в единый счет.
* Управление кредитами и взысканием задолженности. Управление кредитами и взысканием задолженности включает в себя оценку кредитоспособности новых и существующих клиентов и действия, предпринимаемые для взыскания просроченных счетов.
* Цифровые документы. Цифровые документы подразумевают создание и доставку персонализированных, согласованных деловых сообщений путем немедленного предоставления изменений в документах во всех продуктах компании.
* Управление правами. Управление правами включает в себя использование инструментов для управления правами использования клиентов, авторизациями, привилегиями, доступом и разрешениями клиентов на программное обеспечение, услуги или продукты.
* Финансовая поддержка клиентов и управление спорами. Финансовая поддержка клиентов и управление спорами включает ответы на запросы и разрешение споров с полным представлением финансовой информации клиента, неоплаченных счетов, деталей счетов и истории платежей.
* Бизнес-аналитика, основанная на результатах. Бизнес-аналитика, основанная на результатах, помогает клиентам с выгодой перейти к бизнес-решениям с более высокой маржой и бизнес-моделям, основанным на результатах, предоставляя информацию о рисках, возможностях моделирования, общей видимости контрактных KPI и SLA, а также прибыльности.
* Ценообразование и выставление счетов. Ценообразование и выставление счетов включают определение схем ценообразования для услуг и соответствующего распределения доходов партнеров, а затем быстрое внедрение этих моделей в производство и оценку каждой транзакции в режиме реального времени.
* Управление услугами. Управление услугами включает сбор и обработку данных из широкого спектра источников данных и сетевых технологий, агрегацию событий использования услуг и реагирование на предопределенные пороговые значения или ограничения.
* Выставление счетов за решения. Выставление счетов за решения подразумевает использование гибкой системы выставления счетов для объединения услуг, проектов и продуктов в единый интегрированный счет.
* Управление жизненным циклом подписки. Управление жизненным циклом подписки включает сопровождение клиентов на протяжении всего жизненного цикла подписки от активации, обновлений, понижений или даже расторжения контрактов.
* Управление заказами на подписку. Управление заказами на подписку включает в себя поиск правильного сочетания продуктов, проектов, повторяющихся и своевременных услуг, а также платы за использование для клиентов с целью снижения оттока клиентов.
* Обработка использования и подписки. Обработка использования и подписки включает в себя автоматизированную обработку для подписных, разовых и основанных на использовании сценариев.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления данными клиентов:

* Управление аудиторией и путешествием. Управление аудиторией и путешествием включает в себя использование профиля клиента и аналитики данных для предоставления правильного сообщения в нужное время клиентам на протяжении всего пути клиента. Оно включает в себя создание и улучшение аудиторий для управления кампаниями и определения целей продаж.
* Анализ и аналитика клиентских данных. Аналитика и аналитика клиентских данных включает анализ поведения, требований и потребностей клиентов для получения информации. Она включает отслеживание действий клиентов и сегментацию данных для предоставления персонализированного опыта.
* Платформа клиентских данных. Платформа клиентских данных включает в себя объединение анонимных и известных собственных, вторичных и сторонних данных, обеспечение конфиденциальности и управления данными клиентов, а также использование информации о клиентах в режиме реального времени для предоставления гиперперсонализированного опыта.
* Управление идентификацией клиентов для B2B. Управление идентификацией клиентов для B2B подразумевает ускорение времени выхода на рынок за счет беспроблемной, персонализированной, самостоятельной адаптации клиентов и партнеров для стимулирования роста за счет доверительных отношений.
* Управление профилем клиента. Управление профилем клиента включает преобразование личности клиента, профиля и статуса учетной записи в единый профиль клиента.
* Управление предпочтениями и согласием предприятия. Управление предпочтениями и согласием предприятия включает в себя предоставление клиентам возможности контролировать данные своего профиля, предпочтения и согласия с помощью центра самообслуживания.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для продажи через партнерский канал:

* Аналитика канала. Аналитика канала включает предоставление владельцам брендов прозрачности операций канала, что позволяет им анализировать успешность партнерских отношений, пробелы в охвате партнеров и влияние расходов канала.
* Продажи через каналы сбыта. Продажи через каналы сбыта подразумевают предоставление интегрированных и совместных процессов продаж и инструментов для отслеживания и мониторинга деятельности и возможностей партнеров.
* Управление партнерскими каналами. Управление партнерскими каналами подразумевает предоставление владельцам брендов возможности управлять партнерскими каналами, получая представление об эффективности и воронке продаж партнеров, а также сотрудничая над возможностями.
* Управление партнерами. Управление партнерами включает в себя набор, управление и адаптацию партнеров, а также мониторинг взаимодействия каналов.
* Управление заказами партнеров. Управление заказами партнеров включает предоставление партнерам доступа к процессам транзакций продаж и предоставление владельцам брендов информации о процессах партнеров.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управление ценами, заказами и контрактами:

* Управление возвратами счетов. Управление возвратами счетов включает в себя автоматизацию и управление всем жизненным циклом возвратов счетов, от проверки входящих претензий до окончательного расчета.
* Продажи товаров. Продажи товаров включают управление процессом продажи товаров от создания контракта, автоматического ценообразования и окончательного выставления счетов до управления рисками.
* Contract Intelligence Selll Side. Contract Intelligence Sell Side включает в себя автоматизированное создание, управление и исполнение контрактов. Сотрудничество между покупателями, торговыми представителями и вашей юридической командой относительно деталей контракта имеет решающее значение для получения ценности от инноваций в области контрактной разведки.
* Управление основными данными клиентов. Управление основными данными клиентов включает консолидацию и централизованное управление жизненным циклом основных данных для повышения качества и согласованности информации в организациях.
* Сбор заказов. Сбор заказов подразумевает создание и ведение заказов с полным доступом к данным клиентов, ценам и наличию продукции.
* Управление ценами. Управление ценами включает предоставление точных, настраиваемых данных о ценах и рекламных акциях, которые помогают клиентам определять источник цен для транзакций, создавать внутренние прайс-листы и прайс-листы со скидками, а также управлять рабочими процессами для обеспечения точности и управления изменениями цен.
* Конфигурация продукта. Конфигурация продукта подразумевает создание сложных продуктов и услуг, обеспечивающих точное выполнение заказов в торговых операциях.
* Выставление счетов за продажи. Выставление счетов за продажи включает в себя автоматизированное создание и обработку платежных документов и счетов-фактур для уменьшения количества ошибок и обеспечения своевременных платежей.
* Управление договорами купли-продажи. Управление договорами купли-продажи включает в себя мониторинг всего жизненного цикла договора от предложения до создания договора с ценообразованием, условиями и продлениями.
* Управление основными данными по продажам. Управление основными данными по продажам включает в себя создание и поддержание единого источника данных по всей компании, что позволяет компаниям поддерживать маркетинговые кампании, ориентированные на клиентов, стимулировать прибыльные продажи и поддерживать уровень запасов.
* Управление заказами на продажу и оркестровка. Управление заказами на продажу и оркестровка включают сбор данных о продажах из нескольких каналов, управление заказами и выполнение заказа, включая сбор событий, обеспечение ресурсами и централизованное управление статусом заказа.
* Управление и обработка заказов на продажу. Управление и обработка заказов на продажу подразумевает оптимизацию процессов управления заказами путем интеграции деятельности по продажам с получением заказов, обработкой заказов в бэк-офисе и сбором данных о продажах из нескольких каналов.
* Управление торговыми предложениями. Управление торговыми предложениями включает в себя создание и обработку точных торговых предложений с соответствующими рекомендациями по ценам и продуктам.
* Управление скидками при продажах. Управление скидками при продажах включает в себя определение и мониторинг соглашений о скидках при продажах, проверку соглашений с четким обзором начислений и расчетов, а также предоставление стимулов в виде скидок.
* Выставление счетов за услуги. Выставление счетов за услуги включает в себя управление счетами клиентов и точный учет дебиторской задолженности, включенной в конкретные услуги для клиентов.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для поддержки отдела продаж:

* Управление учетными записями и контактами. Управление учетными записями и контактами подразумевает предоставление данных об учетных записях клиентов заинтересованным лицам по продажам, чтобы помочь им определять и управлять ключевыми контактами и иерархиями учетных записей.
* Управление деятельностью и планирование посещений. Управление деятельностью и планирование посещений включает в себя оптимизированное планирование, создание, проведение, сбор и отслеживание посещений клиентов и мероприятий по продажам.
* Анализ клиентов. Аналитика клиентов подразумевает предоставление отделам продаж доступа к информации о продажах и клиентах на ходу, что помогает им использовать возможности с помощью информации в режиме реального времени.
* Мобильные продажи. Мобильные продажи подразумевают предоставление отделам продаж данных о клиентах на ходу с различных мобильных устройств, чтобы они могли обновлять информацию о продажах как онлайн, так и офлайн.
* Управление возможностями и воронкой продаж. Управление возможностями и воронкой продаж подразумевает предоставление отделам продаж возможности просматривать воронки продаж и улучшать результаты продаж путем моделирования лучших практик и сбора соответствующей информации.
* Производительность и персонализация. Производительность и персонализация включают в себя предоставление инструментов для поддержки концепций социальных сетей, автоматических уведомлений и инструментов рабочего процесса для повышения вовлеченности, и производительности продаж.
* Исполнение розничных продаж. Исполнение розничных продаж включает в себя планирование маршрутов и посещений, регистрацию на месте и выписку, опросы, котировки и заказы. Оно предоставляет данные о продажах для принятия точных решений по размещению продукции и полочному пространству.
* Аналитика продаж. Аналитика продаж подразумевает предоставление отделам продаж информации о возможностях, тенденциях и операциях для улучшения выполнения продаж и повышения эффективности продаж.
* Сотрудничество в сфере продаж. Сотрудничество в сфере продаж подразумевает предоставление отделам продаж возможностей для совместной работы с целью доступа к нужной информации, процессам и практикам, которые помогут добиться результатов и решить проблемы.
* Прогнозирование продаж. Прогнозирование продаж подразумевает использование данных для прогнозирования эффективности и управления планированием с целью обеспечения успеха продаж.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управление продажами:

Управление лидами продаж. Управление лидами продаж включает в себя создание высококачественных лидов путем координации и выполнения всех видов деятельности по продажам и маркетингу. Улучшите конверсию лидов и не упускайте потенциальных клиентов из-за конкурентов, ускоряя последующие действия.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для планирования продаж и управление эффективностью:

* Управление поощрениями и комиссионными. Управление поощрениями и комиссионными включает в себя определение и создание программ компенсаций и поощрений, а также автоматический точный расчет поощрений и комиссионных для повышения эффективности продаж.
* Адаптация и обучение. Адаптация и обучение включают в себя установление контакта между торговыми представителями и нужными людьми, инструментами и контентом в нужное время для быстрого достижения производительности, а также разработку комплексных программ обучения, которые помогут им оставаться в курсе новых предложений.
* Планирование квот. Планирование квот включает определение и мониторинг квот продаж для соответствия корпоративным целям, мониторинг эффективности по текущим данным о продажах и выявление областей для корректировки курса.
* Управление эффективностью агентов по продажам и агентств. Управление эффективностью агентов по продажам и агентств включает управление сторонними организациями агентов по продажам, чтобы убедиться, что агенты соответствуют стандартам и рекомендациям компании, и нормативным актам. Оно охватывает организационные иерархии, требования к кредитованию и обработку компенсаций.
* Мониторинг и аналитика продаж. Мониторинг и аналитика продаж включают использование аналитических инструментов и отчетов для прогнозирования и мониторинга продаж, а также постановки целей в реальном времени.
* Планирование и мониторинг продаж. Планирование и мониторинг продаж включают предоставление менеджерам по продажам инструментов для более точного прогнозирования продаж путем определения целевых показателей продаж по различным параметрам, агрегирования планирования счетов и возможностей, а также создания скользящих прогнозов.
* Управление территориями. Управление территориями включает определение территорий продаж и назначение на эти территории соответствующих торговых представителей на основе географии, годового оборота и других критериев.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для решений для управления бизнесом:

* Аналитика бизнеса решения. Аналитика бизнеса решения включает принятие бизнес-решений на основе данных, основанных на показателях эффективности продаж и финансов на уровне заказа решения или выбранных позиций.
* Управление заказами на решения. Управление заказами на решения позволяет продавать комплексные решения, которые предлагают комбинацию физических товаров, услуг и (цифровых) подписок в одном заказе, интегрированном на всем протяжении в выставление счетов и предлагающем представление о прибыльности на уровне заказа на решения.
* Управление портфелем решений. Управление портфелем решений объединяет элементы контракта на обслуживание, элементы заказа на обслуживание, элементы заказа на продажу и элементы контракта на подписку, которые связаны с решением и его клиентом.
* Управление ценовыми предложениями решений. Управление ценовыми предложениями решений включает моделирование и продажу сложных пакетных услуг, объединяющих несколько товаров и услуг.

В рамках **управления услугами** выделяются 6 бизнес-зон – управление данными клиентов, управление клиентским опытом, обслуживание и поддержка клиентов, выездное обслуживание, многоканальное взаимодействие с клиентами, цепочка поставок услуг.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управление данными клиентов:

* Управление аудиторией и путешествием. Управление аудиторией и путешествием включает в себя использование профиля клиента и аналитики данных для предоставления правильного сообщения в нужное время клиентам на протяжении всего пути клиента. Оно включает в себя создание и улучшение аудиторий для управления кампаниями и определения целей продаж.
* Платформа клиентских данных. Платформа клиентских данных включает в себя объединение анонимных и известных собственных, вторичных и сторонних данных, обеспечение конфиденциальности и управления данными клиентов, а также использование информации о клиентах в режиме реального времени для предоставления гиперперсонализированного опыта.
* Управление предпочтениями и согласием предприятия. Управление предпочтениями и согласием предприятия включает в себя предоставление клиентам возможности контролировать данные своего профиля, предпочтения и согласия с помощью центра самообслуживания.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления клиентским опытом:

* Основа управления клиентским опытом. Основа управления клиентским опытом включает получение информации в режиме реального времени на протяжении всего пути клиента, которая приводит к действиям во всей организации.
* Управление цифровым клиентским опытом. Цифровой клиентский опыт подразумевает предоставление оптимизированного опыта для клиентов во всех цифровых точках соприкосновения. Он включает в себя сбор информации о намерениях клиентов, получение корзин возвращающихся клиентов, предоставление информации для персонализации и мониторинг отзывов по устройствам и каналам.
* Управление опытом в продажах. Управление опытом в продажах включает в себя понимание поведения клиентов для повышения лояльности, производительности торгового персонала и заключения большего количества сделок. Оно включает в себя понимание текущего опыта в точках соприкосновения, предоставление информации о настроениях, изучение движущих факторов покупательского поведения и обеспечение торговых представителей всей информацией, которая им нужна для более эффективного взаимодействия с клиентами.
* Управление опытом для обслуживания. Управление опытом для обслуживания включает в себя превращение каналов и команд поддержки клиентов в основной фактор удовлетворенности клиентов. Оно включает в себя предоставление персонализированного опыта поддержки, использование предпочитаемых клиентами каналов, предоставление агентам информации, чтобы избежать решения проблем, и направление обратной связи по поддержке тем командам, которые в ней больше всего нуждаются.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для многоканального взаимодействия с клиентами:

* Взаимодействие с клиентами. Взаимодействие с клиентами подразумевает предоставление отделам продаж и обслуживания возможности оказывать поддержку клиентам с использованием различных каналов, таких как Интернет, телефон, электронная почта и социальные сети.
* Входящие/исходящие контакт-центры. Входящие/исходящие контакт-центры включают агентов, которые взаимодействуют с клиентами посредством голосовой связи, чата, электронной почты, обратного вызова, SMS и факса в рамках настройки контакт-центра.
* Управление знаниями. Управление знаниями подразумевает предоставление агентам интегрированных баз знаний в режиме реального времени, которые помогают им находить решения проблем клиентов при первом обращении.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для цепочки поставок услуг:

* Поставка запасных частей. Поставка запасных частей включает в себя поставку запасных частей для определенных отдельных видов деятельности на основе заказов на обслуживание, чтобы гарантировать, что требуемые для этих видов деятельности детали будут доступны по мере необходимости.
* Складирование запасных частей. Складирование запасных частей включает в себя управление логистикой и процессами инвентаризации, связанными со складированием запасных частей для оптимизации их доступности.
* План обслуживания и технического обслуживания. План обслуживания и технического обслуживания включает управление графиками регулярных и специальных услуг на период времени, указанный в соглашениях об обслуживании с клиентами.

В рамках **управления снабжения и закупками** выделяются 12 бизнес-зон – сеть для совместной работы, управление конфигурацией закупок, управление контрактами, операции в сети отелей, управление счетами, оперативные закупки, интеграция закупок, закупка услуг, поиск поставщиков, анализ расходов, управление поставщиками, управление командировками и расходами.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления контрактами:

* Разработка, исполнение и репозиторий контрактов. Разработка, исполнение и репозиторий контрактов включает в себя написание, рассмотрение и согласование деталей контракта, связанных с конкретной закупочной деятельностью, а также сохранение каждой версии контракта для доступа в более позднее время в целях поддержки процессов аудита.
* Управление контрактами на закупку. Управление контрактами на закупку включает в себя оптимизацию сквозных автоматизированных и ручных процессов закупки, включая создание заказов, утверждение, выпуск, отправку поставщикам и обработку ответов, для улучшения закупок.
* Управление цифровой подписью. Управление цифровой подписью включает в себя электронное подписание документов для более быстрого, простого и безопасного выполнения, чтобы вы могли преобразовать свой бизнес-процесс в цифровую форму, одновременно улучшая пользовательский опыт.
* Управление контрактами на предприятии. Инновационные, интегрированные решения для управления контрактами и другим юридическим контентом в масштабах предприятия. Подойдите к управлению контрактами с совершенно новой точки зрения, гарантируя соблюдение правовых норм, повышая эффективность контрактов и преобразуя простоту ведения бизнеса.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для операций в сети отелей:

* Центральная система бронирования и подключения. Центральная система бронирования и подключения включает в себя полную функциональность для управления ценами и запасами для быстрого маркетинга и бронирования номеров, встреч, активов, досуговых мероприятий, услуг и пакетов. Объедините любые из них, поддерживая множественную интеграцию со сторонними организациями через функциональность управления каналами. Поддерживайте бесперебойную работу своей экосистемы и увеличивайте доход, предлагая клиентам наилучшие ценности и персонализированные предложения.
* Продажи и кейтеринг мероприятий. Продажи и кейтеринг мероприятий включают переговоры и проведение продаж и кейтеринговых мероприятий в гостиничной среде для управления продажами и маркетингом на начальном этапе, а также процессы, которые обеспечивают бесперебойную работу из бэк-офиса отеля. Упростите свой ИТ-ландшафт и оптимизируйте операции, предоставляя уникальные предложения своим клиентам и оптимально выполняя предлагаемые детали мероприятия.
* POS для ресторанов. POS для ресторанов включает в себя настраиваемое программное обеспечение для точек продаж ресторана, которое объединяет управление кухней, закупками и рецептами, чтобы предоставить вашему персоналу бесшовное централизованное решение для взаимодействия с каждым клиентом персонализированным образом. Контролируйте расходы, управляя процессами точек продаж ресторана от обслуживания до закупок.
* Система управления недвижимостью. Система управления недвижимостью включает в себя операции с недвижимостью отеля с использованием программного обеспечения для обработки бронирований, регистрации и уборки номеров; интеграции мероприятий и мероприятий отеля; и обработки выездов для отдельных лиц и групп. Инструменты самообслуживания позволяют гостям регистрироваться, выезжать и обслуживать запросы. Создайте последователей из постоянных постоянных гостей, предоставляя оптимальные впечатления для гостей.
* Управление рестораном и кухней. Управление рестораном и кухней включает интеграцию резерваций путем координации операций ресторана и кухни и процессов закупок, используя настраиваемую, стабильную систему для интеграции операций, ориентированных на гостей, на основе единого связного представления. Предоставляйте услуги, адаптированные к предпочтениям каждого гостя, оптимизируя эффективность затрат с помощью управления рецептами и функциональности оптимизации закупок.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления счетами:

* Кредиторская задолженность. Кредиторская задолженность включает в себя деньги, которые предприятие должно своим кредиторам и которые отражаются как обязательства в балансе компании.
* Централизованное управление счетами. Централизованное управление счетами подразумевает централизованное управление счетами поставщиков в нескольких бизнес-подразделениях.
* Косвенный налог. Косвенный налог включает налог, уплачиваемый поставщиком правительству, при этом эта стоимость перекладывается на конечного пользователя как часть цены товара или услуги.
* Обработка счетов-фактур. Обработка счетов-фактур включает получение, проверку и утверждение или отклонение счетов-фактур поставщиков за товары или услуги.
* Выставление счетов за услуги. Выставление счетов за услуги подразумевает запрос оплаты за предоставленные услуги вместе с представлением подтверждающей документации, которая подтверждает запрос на оплату, например, листов обслуживания, рабочих заданий, принятых заказов на закупку или связанных контрактов.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для оперативной закупки:

* Управление каталогами. Предоставляет возможности управления контентом, чтобы гарантировать, что последняя информация о товаре всегда доступна покупателям. Каталоги упрощают покупку с потребительским опытом покупок, который поддерживает интеллектуальный поиск, уточнение параметров и параллельное сравнение продуктов/материалов/услуг. Управление каталогами позволяет обновлять контент, снижает рабочую нагрузку и повышает точность данных с помощью автоматизированных процессов проверки, которые гарантируют, что последняя информация о ценах и данных всегда доступна.
* Запросы на закупку, контракты и риски поставщиков для конечных пользователей. Запросы на закупку, контракты и риски поставщиков для конечных пользователей включают выполнение этих действий в рамках решений по операционным закупкам с интуитивно понятной интеграцией с функциями закупок, контрактов и рисков поставщиков.
* Сотрудничество по заказу на закупку. Сотрудничество по заказу на закупку включает в себя сотрудничество с поставщиками по заказам на закупку и другим документам, связанным с заказом, таким как выпуски соглашений о поставках. Оно включает в себя реагирование на действия по заказу от внутренних заинтересованных сторон и поставщиков, а также полное сотрудничество по выполнению заказов, изменениям заказов, подтверждениям, отменам и связанным уведомлениям. Сотрудничество также охватывает процесс возврата товаров и связанные документы.
* Обработка заказов на закупку. Обработка заказов на закупку включает в себя оптимизацию сквозных автоматизированных и ручных процессов закупки, включая создание заказов, утверждение, выпуск, отправку поставщикам и обработку ответов, для улучшения закупок.
* Планирование заказов на закупку. Планирование заказов на закупку включает в себя создание графиков поставки продукции.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для анализа расходов:

* Аналитика закупок. Аналитика закупок подразумевает использование встроенных данных для составления отчетов о закупках и запасах в режиме реального времени, что позволяет покупателям синхронизировать поступления и уровни запасов, прогнозировать потребности в материалах и точно планировать закупки.
* Отчетность о расходах. Отчетность о расходах подразумевает использование встроенных данных для составления отчетов в режиме реального времени о расходах на закупки, расходах вне контракта и расходах на услуги.
* Прозрачность расходов. Прозрачность расходов подразумевает объединение и анализ разрозненных данных о расходах для получения практически в реальном времени информации об организационных расходах, поставщиках и рыночной информации для повышения эффективности закупок и экономии.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления поставщиками:

* Классификация и сегментация поставщиков. Классификация и сегментация поставщиков подразумевает разделение поставщиков в портфеле продуктов или услуг на подгруппы на основе определенных критериев для более эффективного управления ими.
* Управление рисками поставщиков. Управление рисками поставщиков включает в себя управление и постоянный мониторинг рисков поставщиков, от приема на работу и квалификации до управления эффективностью, чтобы защитить от воздействия репутационных, финансовых, устойчивых и операционных рисков. Оно также обеспечивает мониторинг и смягчение рисков.
* Поиск поставщиков. Поиск поставщиков подразумевает публикацию бизнес-требований на публичном форуме, посредством которого поставщики самостоятельно идентифицируют себя как способных предоставить эти бизнес-потребности покупающей организации.
* Управление опытом поставщиков. Управление опытом поставщиков включает в себя предоставление покупателям возможности адаптировать и улучшить свой опыт расходов с помощью информации в реальном времени, связанной с отзывами и перспективами поставщиков. Эти перспективы приводят к улучшению результатов при взаимодействии с поставщиками.
* Привлечение поставщиков. Привлечение поставщиков подразумевает привлечение поставщиков и предоставление им полномочий и образования, необходимых для связи с их сообществом покупателей. Оно включает в себя взаимодействие с поставщиками, образование и обучение, а также сбор данных о профиле поставщика.

В рамках **управления устойчивого развития и операционными рисками** выделяются 8 бизнес-зон – улучшение бизнес-процессов, циркулярная экономика, корпоративная устойчивость, электронная мобильность, стратегия и планирование предприятия, целостное управление и отчетность, сотрудничество в области устойчивого развития, устойчивые операции.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для улучшения бизнес-процессов:

* Регистрация бизнес-событий. Регистрация бизнес-событий включает в себя сбор и запись бизнес-событий, которые создаются в результате выполняемых процессов в SAP S/4HANA и SAP S/4HANA Cloud.
* Аналитика бизнес-процессов. Аналитика бизнес-процессов включает измерение и анализ показателей бизнес-процессов, ключевых показателей эффективности и результатов.
* Проектирование бизнес-процессов. Проектирование бизнес-процессов подразумевает поддержку бизнес-модели компании и, таким образом, позволяет организации достигать своих целей.
* Управление бизнес-процессами. Управление бизнес-процессами включает применение разнообразных схем для моделирования, анализа, измерения, оптимизации и автоматизации бизнес-процессов.
* Моделирование бизнес-процессов. Моделирование бизнес-процессов подразумевает представление бизнес-процесса в структурированном виде, чтобы его можно было анализировать, улучшать и автоматизировать.
* Мониторинг бизнес-процессов. Мониторинг бизнес-процессов включает в себя отслеживание и проверку бизнес-процесса, выявление потенциальных проблем и отклонений, а также создание оповещений, если проблемы превышают установленные пороговые значения.
* Оптимизация бизнес-процессов. Оптимизация бизнес-процессов подразумевает внесение улучшений на основе детального мониторинга и аналитики процессов.
* Оркестровка бизнес-процессов. Оркестровка бизнес-процессов включает управление и координацию выполнения бизнес-задач для обеспечения внедрения стандартизированных процессов.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для корпоративной устойчивости:

* Управление инцидентами EHS. Управление инцидентами EHS включает в себя регистрацию, анализ и отчетность по инцидентам, наблюдениям за безопасностью и потенциально опасным ситуациям, а также проведение расследования инцидентов для обеспечения соблюдения мер и предписаний безопасности.
* Управление окружающей средой. Управление окружающей средой включает определение требований и управление данными о выбросах в окружающую среду для соблюдения нормативных актов, внутренней политики и экологических разрешений на эксплуатацию, а также для сокращения отходов и выбросов.
* Управление охраной труда и техникой безопасности. Управление охраной труда и техникой безопасности включает в себя выявление опасностей, реализацию мер контроля и управление задачами по снижению риска и обеспечению соответствия.
* Отчетность об устойчивом развитии и управление эффективностью. Отчетность об устойчивом развитии и управление эффективностью включают в себя повышение доверия путем комплексного управления и отчетности об эффективности устойчивого развития по экологическим, социальным и финансовым показателям.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для стратегии и планирования предприятия:

Управление архитектурой предприятия. Управление архитектурой предприятия подразумевает модернизацию ИТ-ландшафтов и непрерывную трансформацию бизнеса.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для сотрудничества в области устойчивого развития:

* Сотрудничество в области информации об устойчивом развитии. Возможность обмениваться данными об устойчивом развитии и ключевыми показателями эффективности с деловыми партнерами и сотрудничать в рамках бизнес-сетей для повышения точности данных, а также для проведения сравнительного анализа.
* Эксплуатация сети устойчивого развития. Умение управлять сетями сотрудничества в области устойчивого развития и контролировать их.

В рамках управления **аналитикой** выделяются 3 бизнес-зоны – Расширенная бизнес-аналитика, Хранилища данных, Планирование и анализ.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для расширенной бизнес-аналитики:

* Искусственный интеллект для планирования и аналитики. Упрощает доступ к аналитическим данным и сокращает время окупаемости. Увеличивает охват всех пользователей, от продвинутых профессионалов до обычных пользователей

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для хранилищ данных:

* Бизнес-моделирование. Включает в себя сочетание мощных возможностей управления данными с расширенными возможностями бизнес-моделирования, что помогает принимать уверенные решения.
* Маркетплейс данных. Включает в себя бизнес-ориентированную платформу для обмена данными и монетизации информационных активов, а также центральный каталог, который позволяет пользователям просматривать и активировать предлагаемые товары.
* Каталогизация данных. Каталогизация включает в себя использование единой точки входа для обнаружения или запроса различных ландшафтов данных и приложений. Он позволяет извлекать метаданные, включая местоположение, форматы, преобразование и происхождение.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления эффективностью активов:

Планирование предприятия включает в себя связывание и согласование планов для устранения разрозненности и объединения команд — финансов, HR, продаж, маркетинга, ИТ и цепочки поставок — для улучшения совместной работы и достижения бизнес-результатов.

В рамках **управления разработки и интеграции приложений** выделяются 6 бизнес-зон – эффективность разработки, цифровой опыт, интеграция, платформа, автоматизация процессов, безопасность.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для эффективности разработки:

* Среды выполнения приложений и среды разработки. Среды выполнения приложений и среды разработки включают в себя разработку и администрирование бизнес-приложений и бизнес-сервисов, поддержку нескольких сред выполнения и создание расширений продуктов для разработки новых облачных приложений.
* Конфиденциальность и защита данных. Конфиденциальность и защита данных предполагает обеспечение защиты всех передаваемых, обрабатываемых или хранимых данных от несанкционированного доступа. Это также предполагает обработку персональных данных в соответствии с такими правилами, как GDPR.
* Автоматизация процессов DevOps. Автоматизация процессов DevOps включает в себя автоматизацию сложных процессов и задач DevOps для минимизации операционных усилий.
* Расширяемость в приложении. Расширяемость в приложении подразумевает расширение вашей системы путем добавления новых функций для адаптации стандартного бизнес-ПО к потребностям вашего бизнеса.​​
* Среда разработки без кода. Среда разработки без кода подразумевает разработку бизнес-приложений с использованием визуальных инструментов и конфигурации без написания единой строки кода.
* Оповещения в реальном времени о событиях в облаке. Оповещения в реальном времени о событиях в облаке включают создание и получение уведомлений и оповещений в реальном времени от вашего облачного приложения и от используемых сервисов, которые могут представлять интерес для бизнеса и операций.
* Параллельное расширение. Параллельное расширение подразумевает расширение вашей системы путем добавления новых функций для адаптации стандартного бизнес-ПО к потребностям вашего бизнеса.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для интеграции:

* API и рынок интеграции. API и рынок интеграции включают готовые API и интеграционный контент для интеллектуального предприятия.
* Интеграция B2B. Интеграция «бизнес-бизнес» (B2B) включает автоматизацию бизнес-процессов и коммуникаций между двумя или более организациями с целью более эффективной торговли со всеми деловыми партнерами.
* Интеграция облачных данных. Интеграция облачных данных включает в себя сочетание инструментов, технологий и лучших корпоративных практик для распределения и интеграции локальных или размещенных в облаке данных в нескольких облачных системах с полной безопасностью данных, соответствующей множеству нормативных актов.
* Оповещения в реальном времени о событиях в облаке. Оповещения в реальном времени о событиях в облаке включают создание и получение уведомлений и оповещений в реальном времени от вашего облачного приложения и от используемых сервисов, которые могут представлять интерес для бизнеса и операций.
* Интеграция процессов. Интеграция процессов включает в себя возможность подключения приложений SAP и других приложений SAP как локально, так и в облаке среди клиентов и партнеров.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для автоматизации процессов:

* Интеграция и автоматизация. Интеграция и автоматизация подразумевают подключение к бизнес-системам в ходе процесса, независимо от того, находятся ли они локально, в облаке, в системах SAP или не-SAP.
* Интеллектуальные услуги для автоматизации процессов. Интеллектуальные услуги для автоматизации процессов подразумевают использование технологий ИИ для повышения и улучшения автоматизации.
* Контент по автоматизации процессов. Контент по автоматизации процессов подразумевает использование предварительно созданного контента и шаблонов, связанных с процессами, для ускорения цифровой трансформации любой организации.
* Жизненный цикл проекта и управление. Жизненный цикл проекта и управление включают мониторинг и контроль полного жизненного цикла проекта.

В рамках **управления базами данных и данными** выделяются 7 бизнес-зон – управление данными, оркестровка данных, конвейерная обработка данных, качество данных, платформа базы данных, управление метаданными, хранение и обработка.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для качества данных:

* Обеспечение качества данных для основных данных. Обеспечение качества данных для основных данных включает в себя простое и эффективное определение, обеспечение соблюдения, мониторинг и улучшение качества основных данных.
* Очистка и обогащение качества данных. Очистка и обогащение качества данных подразумевает выявление единой версии истины путем очистки ваших грязных данных, выявления проблем с качеством, выявления скрытых проблем и выявления неиспользованных связей.
* Управление качеством данных. Управление качеством данных подразумевает понимание того, как качество ваших данных влияет на ваши бизнес-процессы, для улучшения операционных, аналитических и управляющих инициатив данных.
* Услуги по управлению качеством данных. Услуги по управлению качеством данных включают улучшение качества данных для специализированных приложений

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для платформ базы данных:

* Администрирование и управление услугами. Администрирование и управление услугами подразумевает управление программным обеспечением или платформой. Оно включает в себя задачи конфигурации и обслуживания, такие как мониторинг производительности и архивирование.
* Разработка приложений баз данных. Разработка приложений баз данных включает разработку моделей баз данных, представлений вычислений, хранимых процедур, бизнес-логики и многого другого.
* Архитектура предприятия. Архитектура предприятия — это бизнес-функция, связанная со структурами и поведением бизнеса, особенно с бизнес-ролями и процессами, которые создают и используют бизнес-данные.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управления метаданными:

* Централизованное управление метаданными. Централизованное управление метаданными подразумевает предоставление надежных данных нужным пользователям с нужным контекстом в нужное время с использованием интуитивно понятных панелей мониторинга и оценочных листов.
* Каталогизация данных. Каталогизация подразумевает использование единой точки входа для обнаружения или запроса разнообразных ландшафтов данных и приложений. Она позволяет извлекать метаданные, включая местоположение, форматы, преобразование и происхождение.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для хранения и обработки данных:

* Управление томами данных. Управление томами данных включает в себя процесс, инструменты и службы, гарантирующие, что все аспекты жизненного цикла управления и контроля данных будут охвачены. Рост объемов данных может быть обусловлен многочисленными факторами. В результате слишком много данных, как правило, остается в активной базе данных, и во многих случаях данные, которые никогда не используются, хранятся в активной базе данных. Сохранение слишком большого количества данных или сохранение их, когда они больше не нужны или не нужны, может привести к росту расходов на ИТ, сложному управлению системой и снижению производительности системы. В идеале вы хотите, чтобы ваша база данных работала максимально бережливо, избавляясь от отходов и сохраняя соответствующие данные для ваших бизнес-процессов.
* Многомодельная обработка данных. Многомодельная обработка данных подразумевает объединение реляционных данных, таких как полуструктурированные документы, с пространственными или графическими данными без необходимости создания избыточных копий данных.
* Многоуровневое хранилище. Многоуровневое хранилище подразумевает управление большими объемами данных экономически эффективным способом, как правило, путем хранения часто используемых данных в памяти и перемещения редко используемых данных на диск.

В рамках **управления IT** выделяются 3 бизнес-зоны – управление жизненным циклом приложений, управление ИТ-инфраструктурой, управление ландшафтом.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управление жизненным циклом приложений:

* Конфигурация решения. Конфигурация решения включает в себя выбор и адаптацию бизнес-процессов на основе бизнес-потребностей заказчика на протяжении всего жизненного цикла продукта.
* Внедрение решения. Внедрение решения включает в себя выявление, адаптацию и реализацию новых и усовершенствованных перспективных бизнес- и технических сценариев.
* Эксплуатация решения. Эксплуатация решения включает возможности управления системой, приложениями и бизнес-процессами для централизованного мониторинга, оповещения, аналитики и администрирования решений, ориентированных на SAP.
* Предоставление услуг по предоставлению решений. Предоставление услуг по предоставлению решений подразумевает предоставление клиентам возможности воспользоваться услугами, которые поддерживают и улучшают их производственные системы за счет минимизации рисков, оптимизации решений или предоставления передачи знаний.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для управление ИТ-инфраструктурой:

Управление выходом. Управление выходом включает в себя выполнение всех задач, связанных с выходом.

В рамках **управления интеллектуальными технологиями** выделяются 4 бизнес-зоны – искусственный интеллект, аналитика на основе данных, интеллектуальная роботизированная автоматизация процессов, облачные и периферийные технологии Интернета вещей (IoT).

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для искусственного интеллекта:

* Среда выполнения сценариев ИИ. Среда выполнения сценариев ИИ позволяет клиентам обучать и обслуживать модели ИИ с масштабируемостью и высокой производительностью.
* Интеграция сценариев ИИ. Унифицированная интеграция сценариев ИИ включает в себя согласованное управление жизненным циклом приложений ИИ с помощью унифицированного API ИИ.
* Управление сценариями ИИ. Используйте унифицированный уровень пользовательского интерфейса для управления и эксплуатации сценариев ИИ в различных средах выполнения ИИ.
* Распознавание бизнес-сущностей. ​​Распознавание бизнес-сущностей включает мощную технологию машинного обучения, которая обнаруживает любой заданный тип упоминаний именованных сущностей в неструктурированном тексте и классифицирует его по предопределенным категориям. Эта услуга доступна как одна из бизнес-услуг SAP AI в рамках соглашения SAP Cloud Platform Enterprise.​​
* Платформа для создания чат-ботов. Платформа для создания чат-ботов включает в себя все необходимые инструменты, позволяющие разработчикам и компаниям создавать, обучать, подключать, контролировать и обновлять мощные чат-боты.
* Доступность центра обработки данных. ​​​Доступность центра обработки данных включает в себя обеспечение облачного предложения с помощью поддерживаемых гипермасштабаторов, времени безотказной работы облака, точек присутствия глобального центра обработки данных и других граничных условий.​​
* Извлечение информации о документе. Служба извлечения информации о документе включает в себя различные модели машинного обучения, которые извлекают структурированную семантическую информацию из неструктурированных бизнес-документов. Она сопоставляет информацию с соответствующими бизнес-данными, чтобы радикально сократить ручные усилия, необходимые при управлении документами в различных бизнес-процессах. Извлечение информации о документе является одной из бизнес-услуг SAP AI в рамках соглашения SAP Cloud Platform Enterprise.
* Машинное обучение и предиктивная аналитика. Машинное обучение и предиктивная аналитика включают в себя способность программного обеспечения, платформы или базы данных моделировать возможности человеческого разума, такие как обучение на примерах и опыте, распознавание объектов, понимание и общение на языке, а также принятие решений или решение проблем с помощью алгоритмов.
* Персонализированные рекомендации. Рекомендательная служба включает применение современной модели последовательности машинного обучения для извлечения информации из исторического поведения пользователей, а также доступных метаданных для предоставления высоко персонализированных рекомендаций для каждого пользователя в широком спектре бизнес-сценариев.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для аналитика на основе данных - управление сценарием машинного обучения. Управление сценарием машинного обучения включает в себя проектирование и развертывание современных моделей ИИ с использованием инструментов науки о данных и централизованное управление всеми необходимыми активами для применения, тестирования и повторного обучения ваших моделей. Оно также включает в себя получение информации о производительности моделей машинного обучения с расширенными возможностями отчетности.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для интеллектуальной роботизированной автоматизация процессов - интеллектуальная роботизированная автоматизация процессов. Технологии роботизированной автоматизации процессов используют технологию интеллектуальных ботов для автоматизации повторяющихся бизнес-процессов.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для облачной и периферийной технологии Интернета вещей (IoT):

* Действия, интеграция и службы поддержки принятия решений IoT. Действия, интеграция и службы поддержки принятия решений IoT позволяют интегрировать информацию из данных IoT в существующие бизнес-процессы
* Служба синхронизации бизнес-объектов. Служба синхронизации бизнес-объектов для синхронизации бизнес-объектов, таких как основные данные, между облаком и периферией.
* Услуга Essential Business Functions. Услуга Essential Business Functions включает предоставление бизнес-контекста для данных и процессов на периферии.
  + Essential Business Functions Service (Edge CLD). Обогащение данных датчиков бизнес-контентом и расширение на периферию с помощью непрерывных процессов и автономных асинхронных транзакций в масштабе
    - Essential Business Functions Service включает предоставление бизнес-контекста для данных и процессов на периферии.
      * Предоставьте данные бизнес-контекста и транзакции из систем ERP и SAP S/4HANA в облаке или локально на периферии, несмотря на прерывистое подключение.
      * Расширьте функциональность решений SAP для обслуживания завода, управления материалами, управления запасами и управления окружающей средой, охраной труда и техникой безопасности на периферии для ускорения локальных бизнес-приложений.
      * Предоставьте повторяемую архитектурную основу и методологию для расширения других функциональных областей SAP на периферию.
    - Драйверы ценности:
      * Вносит большой вклад в:
        + Улучшение качества данных путем обогащения периферийных данных бизнес-контентом из систем ERP и отправки критических данных датчиков через автономные асинхронные транзакции
    - Требуемые программные продукты
      * SAP Edge Services, облачная версия для обеспечения возможности развертывания мощных микросервисов на вычислительных устройствах на периферии, расширяя вычислительную мощность облака на периферию
  + Essential Business Functions Service (Edge OP). Обогащение данных датчиков бизнес-контентом и расширение на периферию с помощью непрерывных процессов и автономных асинхронных транзакций в масштабе
    - Essential Business Functions Service включает предоставление бизнес-контекста для данных и процессов на периферии.
      * Предоставляет данные бизнес-контекста и транзакции из систем ERP и S/4HANA в облаке или локально на периферии, несмотря на прерывистое подключение
      * Расширяет функциональность SAP Plant Maintenance (PM), Materials Management (MM), Inventory Management (IM), Environment, Health and Safety (EHS) Management на периферию, чтобы ускорить локальные бизнес-приложения
      * Предоставляет повторяемую архитектурную основу и методологию для расширения других функциональных областей SAP на периферию.
    - Требуемые программные продукты
      * упраздненные SAP Edge Services, локальная версия для обеспечения возможности развертывания мощных микросервисов на вычислительных устройствах на периферии, расширяя вычислительную мощность облака на периферию
* Услуги по разработке приложений Интернета вещей. Услуги по разработке приложений Интернета вещей включают разработку безопасных и масштабируемых приложений Интернета вещей.
  + Службы разработки приложений IoT (IoT). Начните разработку безопасных, масштабируемых приложений IoT с помощью служб разработки приложений IoT
    - Службы разработки приложений IoT включают разработку безопасных и масштабируемых приложений IoT.
      * Создавайте приложения IoT в среде разработки многократного использования, предоставляя API, специально разработанные для чтения и записи в хранилище больших данных.
      * Поддержка общих функций приложений IoT с использованием микросервисов, включая управление идентификацией, картографические сервисы и библиотеки прогнозирования.
      * Используйте расширяемую модель данных для хранения данных «вещей» в иерархической структуре.
    - Драйверы ценности:
      * Значительно способствует:
        + сокращению расходов на ИТ за счет предоставления одного однородного, повторно используемого уровня разработки для создания и интеграции всех ваших приложений IoT
    - Необходимые программные продукты:
      * SAP IoT Application Enablement основа для безопасного и удаленного мониторинга и управления подключенными устройствами
    - Дополнительные программные продукты:
      * упраздненные службы SAP IoT для SAP BTP. Полное управление жизненным циклом в масштабе для устройств от подключения до вывода из эксплуатации, включая безопасное подключение (необязательно)
      * упраздненные службы SAP IoT для SAP BTP, среда Cloud Foundry. Полное управление жизненным циклом в масштабе для устройств от подключения до вывода из эксплуатации, включая безопасное подключение (необязательно)
* IoT Gateway Cloud и IoT Edge Platform. IoT Gateway Cloud и IoT Edge Platform включают сбор данных датчиков с удаленных устройств на основе правил с использованием локально установленного IoT Gateway.
  + Безопасное подключение устройств и повышение видимости и прозрачности за счет подключения устройств и активов к сети. IoT Gateway Cloud и IoT Edge Platform включают сбор данных датчиков с удаленных устройств на основе правил с использованием локально установленного IoT Gateway.
    - Предоставляют адаптеры для сетевой конвергенции и синтаксической нормализации протоколов.
      * Подключают устройства и активы к сети, выступая в качестве виртуального шлюза для безопасного подключения устройств.
      * Собирают данные из сенсорных сетей и отправляют команды в сеть от имени других модулей для повышения операционной эффективности.
    - Требуемые программные продукты:
      * устаревшие службы SAP IoT для SAP BTP, среды Cloud Foundry
* Интеллектуальная обработка периферийных данных Интернета вещей. Интеллектуальная обработка периферийных данных Интернета вещей включает в себя размещение периферийных данных в бизнес-контексте для немедленного принятия решений.
  + Интеллектуальная обработка периферии IoT (Edge OP). Поместите периферийные данные в бизнес-контекст для немедленного принятия решений с интеллектуальной обработкой периферии IoT
    - Интеллектуальная обработка периферии IoT включает в себя помещение периферийных данных в бизнес-контекст для немедленного принятия решений.
      * Свяжите физические «вещи» с бизнес-приложениями с помощью безопасного управляемого периферийного программного обеспечения, которое поддерживает более 50 протоколов устройств.
      * Поддержите интеллектуальное принятие решений, обогащая данные IoT бизнес-контекстом и обеспечивая потоковую аналитику в реальном времени.
      * Оптимизируйте эффективность работы, расширяя свое цифровое ядро ​​до периферии для обеспечения интеллектуальных бизнес-процессов.
    - Требуемые программные продукты:
      * упраздненные SAP Edge Services, локальная версия для обеспечения распределенной обработки в реальном времени на периферии
* Служба сохранения. Служба сохранения включает возможность локального хранения данных из Интернета вещей (IoT) на шлюзах IoT на периферии.
  + Persistence Service (Edge CLD). Оптимизация хранения данных и операций и минимизация сбоев в работе из-за сбоев подключения за счет локального хранения данных IoT на периферии
    - Persistence Service включает возможность локального хранения данных из Интернета вещей (IoT) на шлюзах IoT на периферии.
      * Храните данные локально из Интернета вещей (IoT) на шлюзах IoT, чтобы минимизировать дорогостоящие циклы передачи данных в облако.
      * Считывайте входящие данные с помощью служб событий OSGI и перехватчика из адаптера протокола.
      * Включите безопасную общую базу данных для других приложений на основе OSGI.
    - Драйверы ценности:
      * Вносит большой вклад в:
        + Оптимизацию стоимости хранения данных за счет агрегации только критических данных датчиков для облачного хранилища, сокращая общий объем данных, при этом сохраняя/удаляя оставшиеся данные на периферии
    - Необходимые программные продукты:
      * SAP Edge Services, облачная версия для обеспечения возможности развертывания мощных микросервисов на вычислительных устройствах на периферии, расширяя вычислительную мощность облака до периферии
  + Persistence Service (Edge OP). Оптимизируйте хранение данных и операции и минимизируйте сбои в работе из-за сбоев подключения за счет локального хранения данных IoT на периферии
    - Persistence Service включает возможность локального хранения данных из Интернета вещей (IoT) на шлюзах IoT на периферии.
      * Локально храните данные IoT на шлюзах IoT и минимизируйте дорогостоящие циклы передачи данных в облако
      * Считывает входящие данные через службы событий OSGI и перехватчик из адаптера протокола
      * Действует как защищенная общая база данных для других приложений на основе OSGI.
    - Требуемые программные продукты:
      * упраздненные SAP Edge Services, локальная версия для обеспечения возможности развертывания мощных микросервисов на вычислительных устройствах на периферии, расширяя вычислительную мощность облака до периферии
* Служба политик. Служба политик включает в себя развертывание и управление жизненным циклом пограничных служб.
  + Служба политик (Edge CLD). Расширьте вычислительную мощность облака до периферии с помощью эффективного массового управления, развертывания служб и конфигураций
    - Служба политик включает развертывание и управление жизненным циклом служб периферии:
      * Расширьте вычислительную мощность облака до периферии с помощью массового развертывания служб и конфигураций из облака.
      * Определите состояние развертывания и ошибки для ускорения принятия решений.
      * Создайте группы шлюзов и политики для включения автоматических обновлений.
      * Группируйте шлюзы на основе сходства развернутых служб или конфигураций.
    - Драйверы ценности:
      * Вносит значительный вклад в:
        + Сокращение расходов на ИТ за счет обеспечения эффективного массового управления, настройки и развертывания служб из облака и автоматических обновлений через группы шлюзов
    - Требуемые программные продукты:
      * SAP Edge Services, облачная версия для обеспечения возможности развертывания мощных микросервисов на вычислительных устройствах на периферии, расширяя вычислительную мощность облака до периферии
* Служба предиктивной аналитики. Служба предиктивной аналитики включает развертывание, выполнение и обновление предиктивных аналитических моделей на периферии.
  + Служба прогнозной аналитики (Edge CLD). Развертывание, выполнение и обновление аналитических моделей с использованием периферийных вычислений для прогнозирования и предотвращения инцидентов в реальном времени и поиска необнаруженных аномалий
    - Служба прогнозной аналитики включает развертывание, выполнение и обновление прогнозных аналитических моделей на периферии:
      * Развертывание, выполнение и обновление прогнозных аналитических моделей на периферии для анализа входящих данных в реальном времени.
      * Прогнозирование и предотвращение инцидентов в реальном времени путем применения моделей классификации на периферии.
      * Использование кластеризации для поиска ранее неизвестных аномалий и повышения видимости и обнаружения.
    - Драйверы ценности:
      * Вносит большой вклад в:
        + Улучшение производительности аналитики FTE позволяя развертывать, выполнять и обновлять предиктивные аналитические модели на периферии для анализа в реальном времени, несмотря на прерывистое подключение
        + Сокращение потерь от непредвиденных рисков (мошенничество, риск доступа) предсказывая и предотвращая инциденты в реальном времени и выявляя ранее необнаруженные аномалии
    - Необходимые программные продукты:
      * SAP Edge Services, облачная версия для обеспечения возможности развертывания мощных микросервисов на вычислительных устройствах на периферии, расширяя вычислительную мощность облака до периферии
* Интеллектуальное зондирование. Интеллектуальное зондирование подразумевает автоматическую идентификацию физических объектов посредством событий, обогащение их бизнес-контекстом и интеграцию их в бизнес-процессы без вмешательства человека.
  + Интеллектуальное зондирование (IoT). Определение перемещения физических объектов и автоматическое выполнение следующих шагов бизнес-процесса без вмешательства человека
    - Интеллектуальное зондирование включает автоматическую идентификацию физических объектов с помощью событий, обогащение их бизнес-контекстом и интеграцию их в бизнес-процессы без вмешательства человека.
      * Определение физических объектов с помощью событий Auto-ID
      * Обогатите события Auto-ID бизнес-контекстом без вмешательства человека
      * Выполнение бизнес-правил для обогащенных событий и запуск действий для автоматизации бизнес-процессов
    - Требуемые программные продукты:
      * упраздненный SAP Internet of Things для встраивания Интернета вещей (IoT) в решения для бизнеса и расширения бизнес-приложений с помощью технологии IoT
* Правила потоковой передачи и правила для постоянных данных. Правила потоковой передачи и правила для постоянных данных включают обеспечение эффективной обработки больших объемов данных датчиков Интернета вещей.
  + Правила потоковой передачи и правила для постоянных данных (IoT). Оптимизация обработки больших наборов данных
    - Правила потоковой передачи и правила для постоянных данных включают обеспечение эффективной обработки больших объемов данных датчиков Интернета вещей.
      * Включение быстрой обработки правил потоковой передачи в конвейере приема для свойств вещей и геозонирования для оптимальной производительности.
      * Включение обработки правил для постоянных данных с временными окнами и возможностями планирования для эффективной обработки больших объемов данных.
    - Требуемые программные продукты
      * упраздненный SAP Internet of Things для встраивания Интернета вещей в решения для бизнеса и расширения бизнес-приложений с помощью технологии IoT
* Стриминговый сервис. Стриминговый сервис включает в себя возможность анализировать входящие данные в режиме реального времени на основе правил в течение временных интервалов.
  + Потоковая служба (Edge CLD). Анализируйте данные IoT в режиме реального времени для распознавания образов и автоматизации, определяйте сложные правила бизнес-логики и соответствующие действия
    - Служба потоковой передачи включает возможность анализа входящих данных в режиме реального времени на основе правил в течение временных интервалов.
      * Анализируйте потоки данных IoT в режиме реального времени на основе бизнес-логики для действенного понимания, быстрого принятия решений и анализа
      * Настройте сложные правила через локальный пользовательский интерфейс для автоматизации обработки
      * Доступ к встроенным и предопределенным правилам с различными уровнями поддержки
      * Интеллектуальное сжатие с интеллектуальной выборкой данных, отправляемых в облако, для снижения затрат на полосу пропускания, передачу и облачное хранение.
      * Динамическая модуляция от низкой точности до высокой точности по мере того, как кривая сигнала становится более интересной
    - Драйверы ценности:
      * Вносит вклад в
        + Оптимизацию стоимости хранения данных используя динамическую модуляцию сигнала, интеллектуальное сжатие и выборку данных, отправляемых в облако, для снижения затрат на передачу и хранение
    - Требуемые программные продукты:
      * SAP Edge Services, облачная версия для развертывания мощных микросервисов на вычислительных устройствах на периферии, расширяя вычислительную мощность облака до периферии
  + Потоковый сервис (Edge OP). Анализируйте данные IoT в реальном времени для распознавания образов и автоматизации, определяйте сложные правила бизнес-логики и соответствующие действия
    - Служба потоковой передачи включает возможность анализа входящих данных в реальном времени на основе правил в течение временных интервалов.
      * Анализируйте потоки данных из Интернета вещей в реальном времени на основе бизнес-логики для действенного понимания, быстрого принятия решений и анализа.
      * Настройте сложные правила с помощью локального пользовательского интерфейса для автоматизации обработки.
      * Доступ к встроенным и предопределенным правилам с различными уровнями поддержки.
      * Снижайте расходы на полосу пропускания, передачу и облачное хранилище, отправляя интеллектуальные образцы данных в облако с помощью интеллектуального сжатия.
      * Динамически модулируйте от низкой точности до высокой точности, когда кривая сигнала становится более интересной
    - Требуемые программные продукты
      * упраздненные SAP Edge Services, локальная версия для развертывания мощных микросервисов на вычислительных устройствах на периферии, расширяя вычислительную мощность облака до периферии
* Управление временными рядами. Управление временными рядами включает в себя эффективное создание, перечисление, обновление и организацию временных рядов на основе данных датчиков из Интернета вещей. Создавайте, перечисляйте, обновляйте и эффективно организуйте свои временные ряды на основе данных датчиков из Интернета вещей:
  + Управление временными рядами включает создание, перечисление, обновление и эффективную организацию временных рядов на основе данных датчиков из Интернета вещей:
    - Интегрируйте большие данные с многоуровневыми процессами управления временными рядами для эффективной организации ваших данных.
    - Используйте простые API для прозрачного доступа к необработанным данным, хранящимся как теплые и холодные, или для выполнения аналитики по агрегатам временных рядов.
  + Требуемые программные продукты:
    - устаревший SAP Internet of Things для встраивания Интернета вещей (IoT) в решения для бизнеса и расширения бизнес-приложений с помощью технологии IoT

В рамках управления **программным обеспечением для обеспечения безопасности** выделяются 1 бизнес-зону – безопасность приложений и ИТ-инфраструктуры.

Продукты SAP предоставляют следующие интересные бизнес-возможности для безопасности приложений и ИТ-инфраструктуры - Безопасность приложений предполагает защиту конфиденциальных данных от несанкционированного доступа.

Защитите конфиденциальные данные от несанкционированного доступа с помощью безопасности приложений. Безопасность приложений подразумевает защиту конфиденциальных данных от несанкционированного доступа:

* Часто и безопасно пользуйтесь приложениями в сетевой экономике с помощью решений по безопасности приложений от SAP.
* Защитите критически важную для бизнеса информацию локально и в облаке, чтобы обеспечить безопасность и конфиденциальность вашего бизнеса.
* Повысьте производительность труда и сократите расходы с помощью надежных, централизованных, управляемых и автоматизированных решений.

Требуемые программные продукты:

* регистрация пользовательского интерфейса веб-клиента для повышения безопасности данных путем регистрации и оценки доступа к регистрации решений пользовательского интерфейса веб-клиента
* регистрация RFC и веб-сервисов для повышения безопасности данных путем регистрации и оценки данных, отправленных через RFC (вызов удаленной функции) и веб-сервисы
* SAP Enterprise Threat Detection для выявления рисков и злоумышленников, и предотвращения возможных атак до того, как они смогут нанести вред вашему бизнесу
* упраздненный SAP Fortify от Micro Focus для более быстрого поиска и устранения уязвимостей безопасности в программном обеспечении, не написанном на ABAP
* маскировка полей для SAP GUI для улучшения защиты данных путем маскировки конфиденциальных данных для неавторизованных пользователей в интерфейсах SAP GUI
* регистрация SAP GUI для Windows для повышения безопасности данных путем регистрации и оценки доступа в интерфейсе SAP GUI
* регистрация доступа SAP BW для повышения безопасности данных путем регистрации и оценки доступа к SAP Business Warehouse
* регистрация Web Dynpro для ABAP для повышения безопасности данных путем регистрации и оценки доступа к регистрации веб- Dynpro ABAP solutions
* маскировка полей для SAPUI5 и SAP Fiori для улучшения защиты данных путем маскировки конфиденциальных данных для неавторизованных пользователей в приложениях SAPUI5 и SAP Fiori
* маскировка полей для пользовательского интерфейса веб-клиента для улучшения защиты данных путем маскировки конфиденциальных данных от неавторизованных пользователей с помощью маскировки полей для решений пользовательского интерфейса WebClient
* маскировка полей для Web Dynpro для ABAP для улучшения защиты данных путем маскировки конфиденциальных данных от неавторизованных пользователей с помощью маскировки полей для решения Web Dynpro для ABAP
* регистрация SAP Gateway для повышения безопасности данных путем регистрации и оценки доступа к приложениям SAPUI5 и SAP Fiori
* маскировка защиты данных пользовательского интерфейса для улучшения защиты данных путем маскировки и удаления конфиденциальных данных для неавторизованных пользователей в SAP GUI, Fiori, Web Dynpro ABAP и пользовательских интерфейсах веб-клиента
* SAP Enterprise Threat Detection для выявления рисков и злонамеренных пользователей и предотвращения возможных атак до того, как они смогут нанести вред вашему бизнесу
* Маскировка защиты данных пользовательского интерфейса для SAP S/4HANA для улучшения защиты данных путем сокрытия конфиденциальных данных и подавления действий неавторизованных пользователей в приложениях и транзакциях SAP
* Журнал защиты данных пользовательского интерфейса для SAP S/4HANA для создания всеобъемлющих и последовательных журналов доступа к данным с целью обнаружения и анализа проблемного доступа к конфиденциальной информации