



# ЦЕЛЬ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА

ERP, CRM-система

[meerko.ru](http://meerko.ru)

---

## 1. Обоснование решения

---

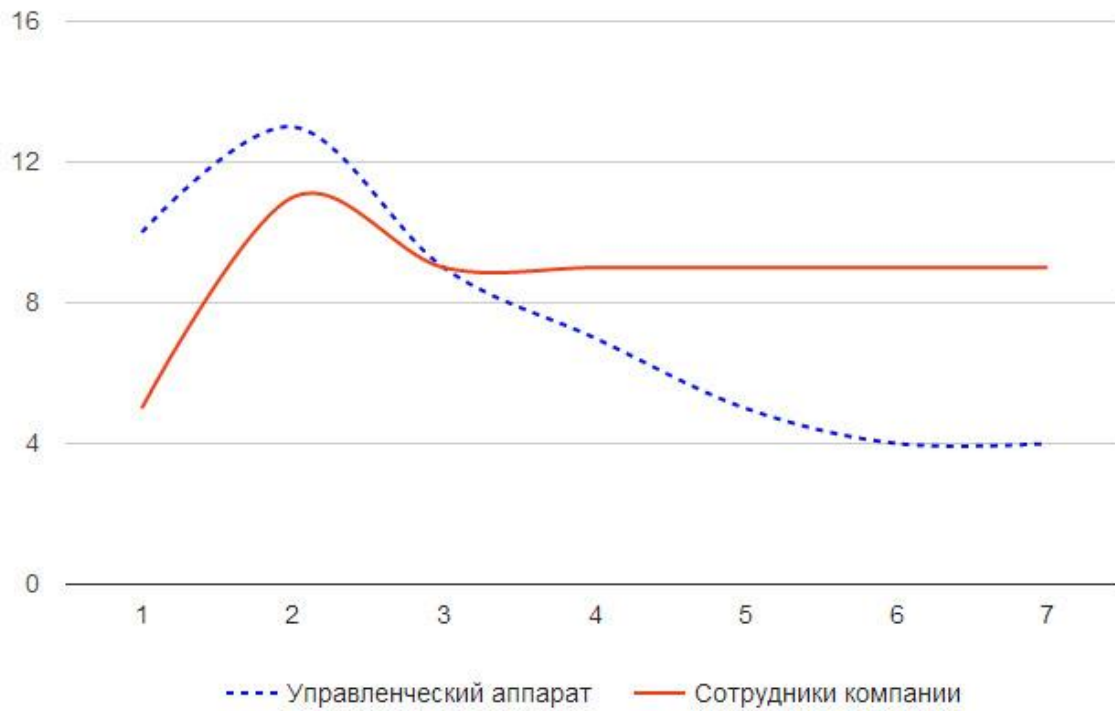
### 1.1. ТЕКУЩАЯ ПРОБЛЕМАТИКА

Проблема	Риск
Отсутствие продукта компании и ценностного предложения клиентам	<ul style="list-style-type: none"><li>Уход ключевого сотрудника</li><li>Расширение ассортимента будет саботироваться или приведет к убыткам</li><li>Замена сотрудников вызовет серьезные издержки</li></ul>
Отсутствие оперативной аналитики	<ul style="list-style-type: none"><li>Сложность в нахождении узких мест в бизнесе</li><li>Сложность в постановке планов по продажам</li><li>Дезинформирование управленческого аппарата</li></ul>
Отсутствие ценовой политики	<ul style="list-style-type: none"><li>Сложность масштабирования бизнеса</li></ul>
«Ручной механизм» формирования цен	<ul style="list-style-type: none"><li>Финансовые потери из-за ошибок расчетов</li><li>Сложность прогнозирования объемов и характера продаж</li></ul>
Отсутствие четких бизнес-процессов	<ul style="list-style-type: none"><li>Сложность постановки задач подчиненным</li><li>Перегруженность управленческого аппарата</li></ul>
Отсутствие маркетинговой платформы	<ul style="list-style-type: none"><li>Сложность сегментирования рынка</li><li>Сложность определения конверсии каналов продаж</li></ul>
Отсутствие CRM-системы	<ul style="list-style-type: none"><li>Издержки компании на привлечение клиентов не приводят к закрытию сделок</li><li>Сложность определения узких мест в процессе продаж</li></ul>

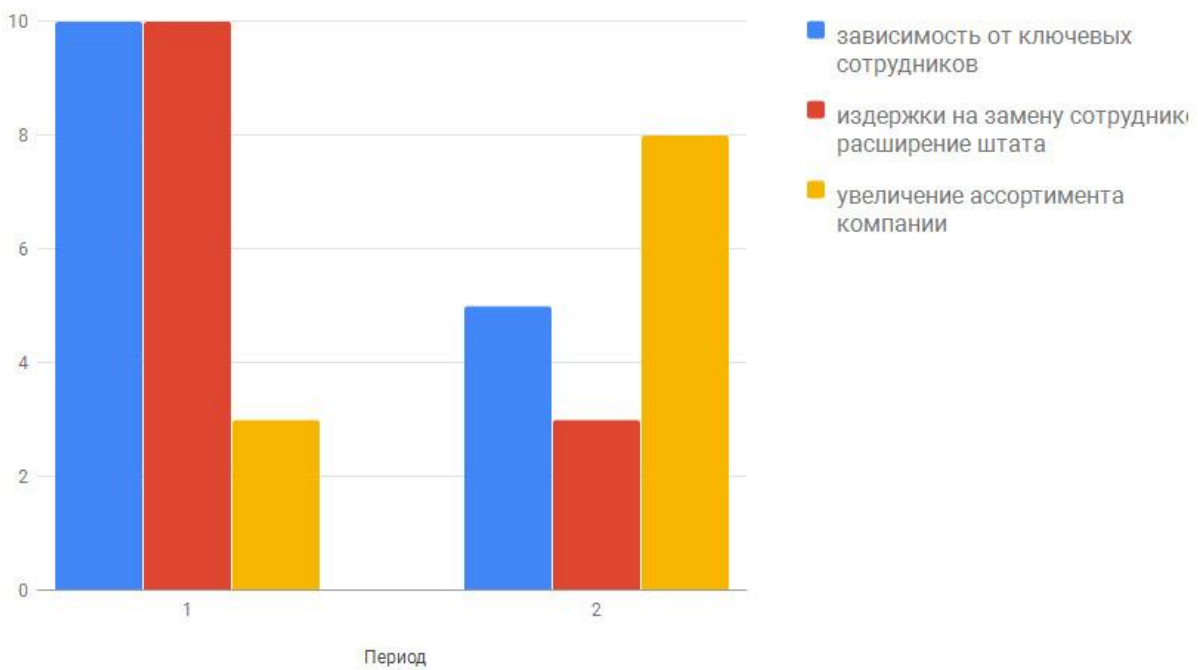
### 1.2. РЕЗУЛЬТАТ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМЫ

Ввиду невозможности снятия текущих метрик бизнеса результат внедрения показан в динамике, а не в абсолютных значениях.

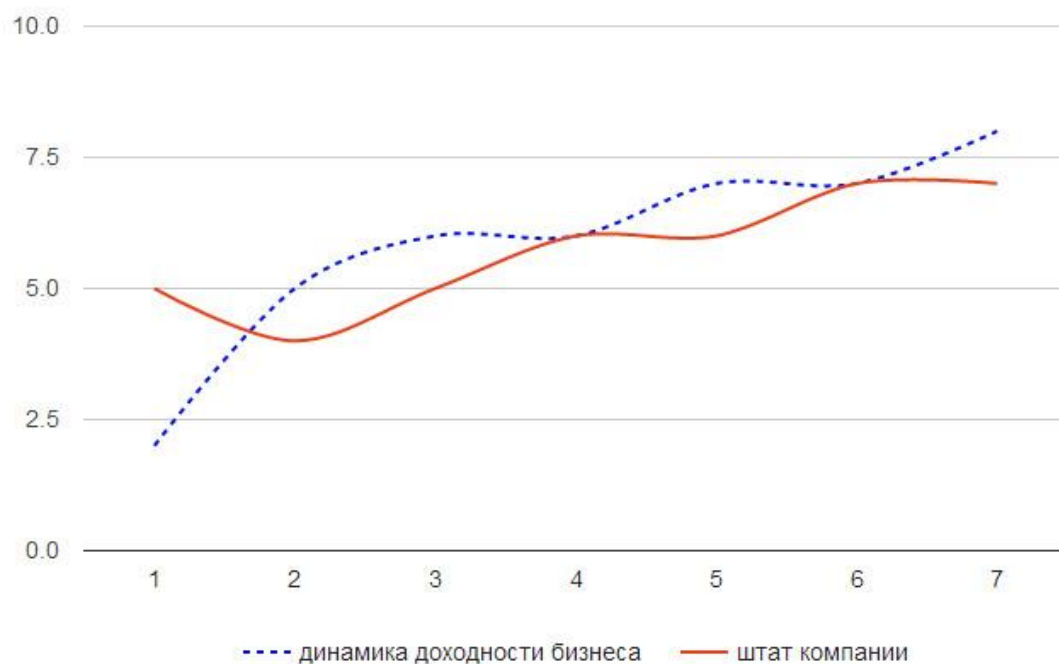
### 1.2.1. ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАГРУЗКИ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ



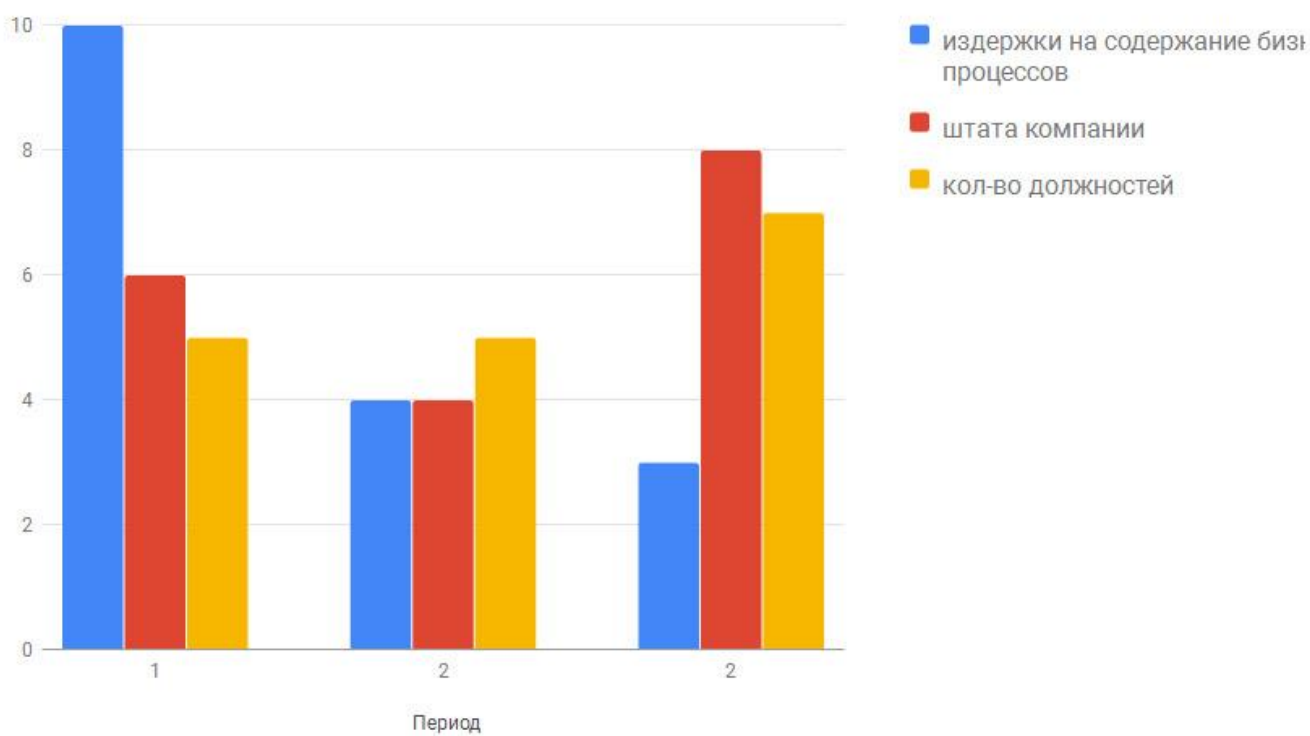
### 1.2.2. НАЛИЧИЕ ПРОДУКТА КОМПАНИИ И ЦЕННОСТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ



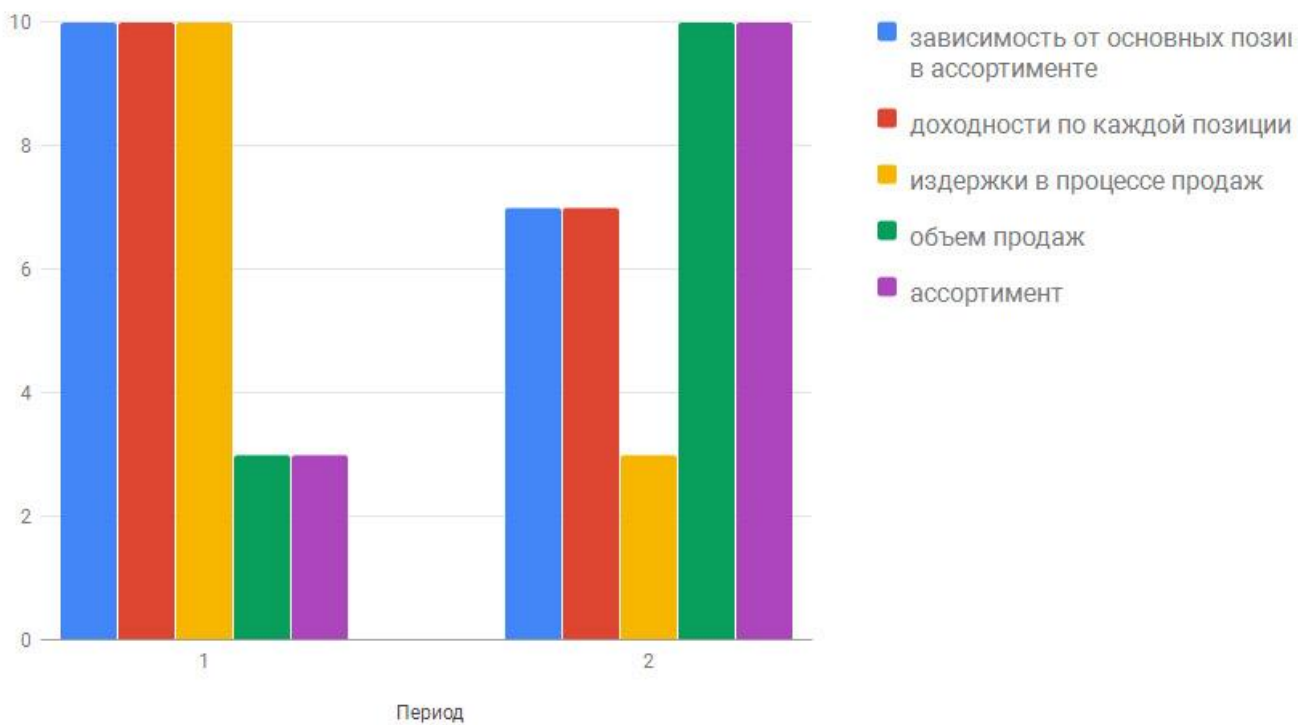
### 1.2.3. ПОСТАНОВКА ПЛАНОВ ПРОДАЖ



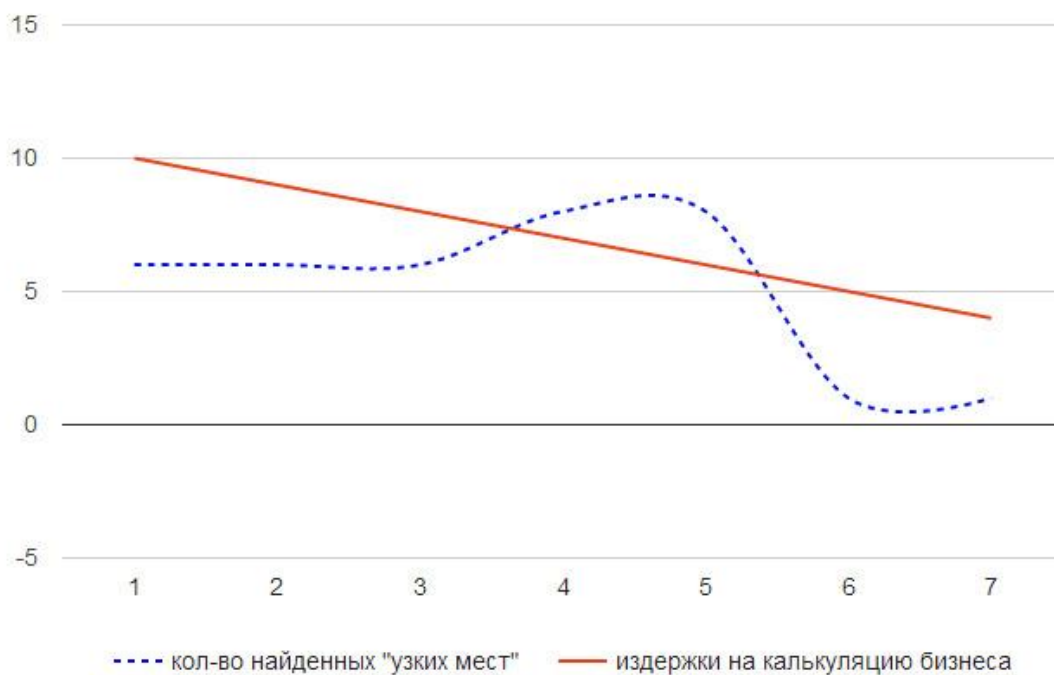
### 1.2.4. ПЕРЕСТРОЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В КОМПАНИИ



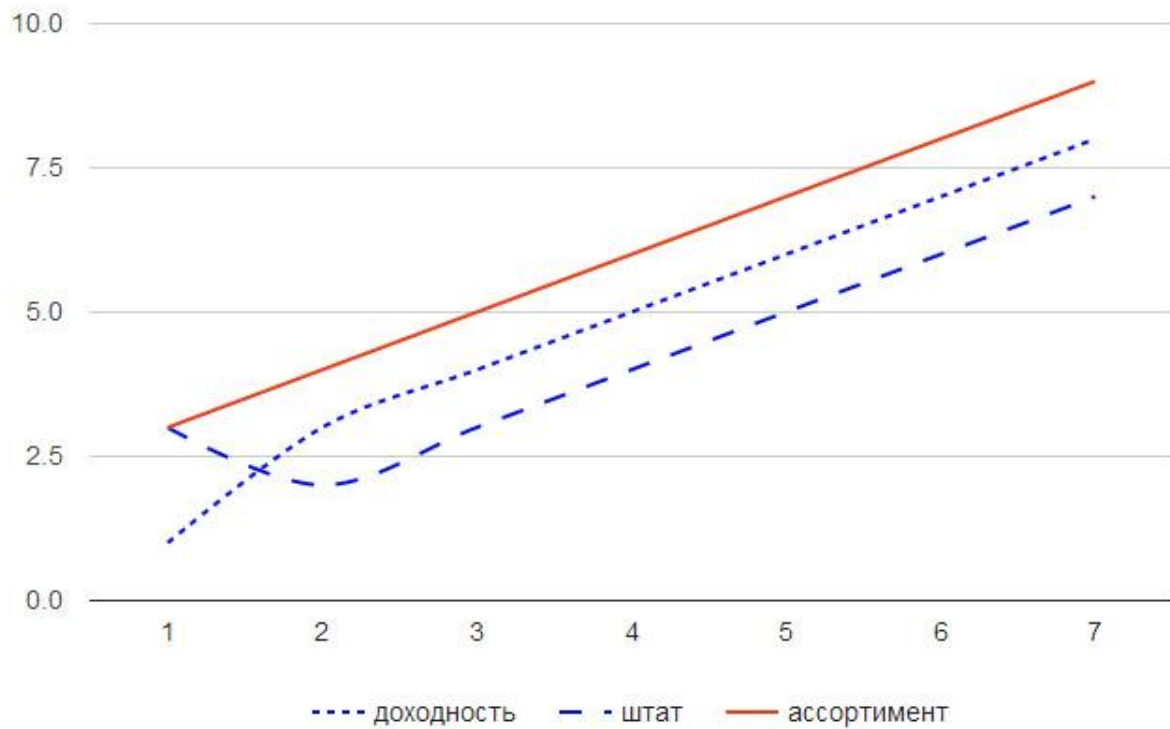
### 1.2.5. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ



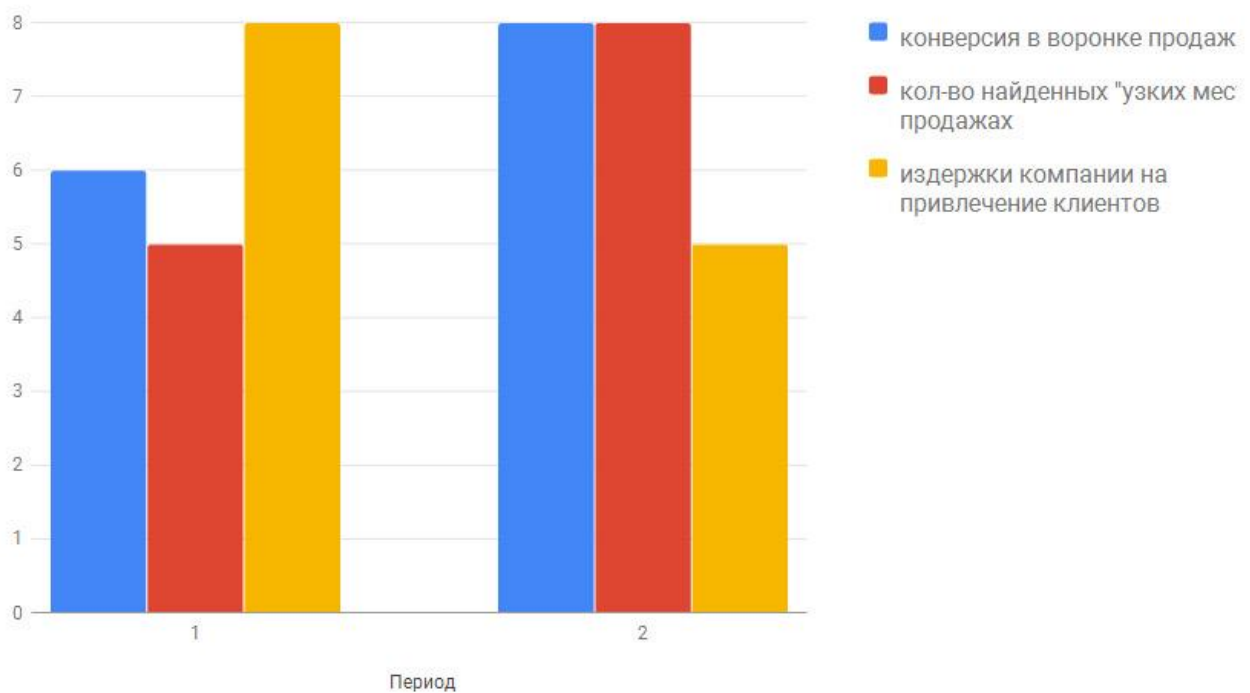
### 1.2.6. ОПЕРАТИВНАЯ АНАЛИТИКА



### 1.2.7. ОБЩАЯ КАРТИНА БИЗНЕСА



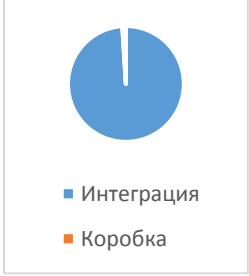


### 1.2.8. ПРОЦЕСС ПРОДАЖ



## 2. Реализация

### 2.1. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ И ИНДИВИДУАЛЬНОЙ РАЗРАБОТКИ

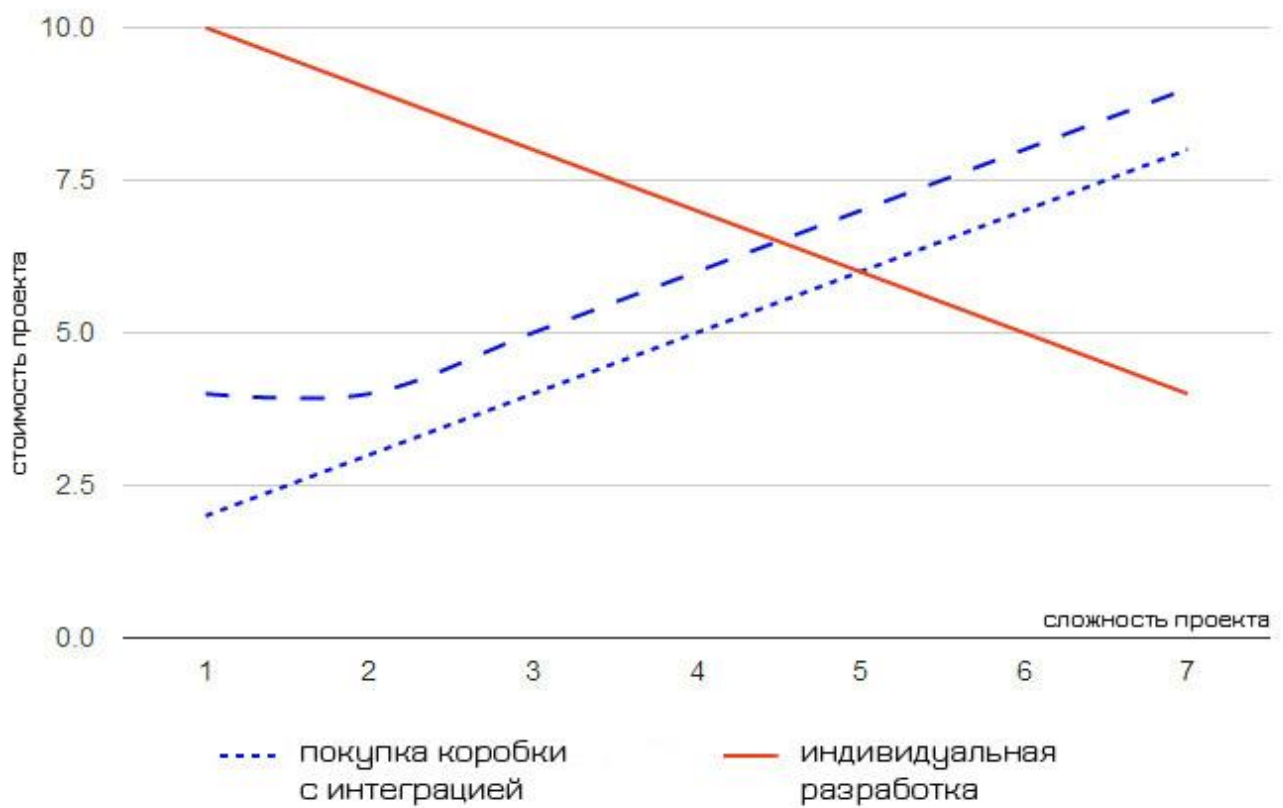
Критерий	Готовый продукт №1	Готовый продукт №2	Индивидуальная разработка (наше решение)
Количество специалистов отрасли (РФ/Ярославль) на сайте hh.ru	10252/59	6103/40	4046/26
Количество специалистов отрасли (РФ/Ярославль) на сайте freelance.ru	2380/8	489/2	1400/7
Распределение бюджета на реализацию проекта	 <p>■ Интеграция ■ коробка</p>	 <p>■ Интеграция ■ Коробка</p>	 <p>■ Интеграция ■ Коробка</p>
Лицензирование	Оплата за коробку Оплата за рабочие места	Оплата за коробку Оплата за рабочие места	Оплата за проект
Количество рабочих мест	Определяется лицензией	Определяется лицензией	Неограниченно
Стоимость коробки	360 000 + 19 600 = <b>379 600 руб</b> Коробка «xxx»	59 000 + 39 000 = <b>198 000 руб</b> Коробка «xxx»	<b>0 руб</b>
Стоимость доработки	х	х	х
Использование возможностей коробочного решения	30%	10%	100%
Доступ к исходным кодам коробки	нет	нет	нет
Доступ к исходным кодам интеграции	да	да	Да
Сложность обновления версии и развития проекта	да	да	нет

### 2.2. СТОИМОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ

Коробочное решение подходит для типовых бизнес-процессов.

В среднем и крупном бизнесе процессы нетиповые и требуется грубокая интеграция.


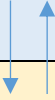
## 2.2.1. СТОИМОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЛОЖНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ



\* - чем выше сложность, тем стоимость интеграции коробочных продуктов выше



## 2.3. НАШЕ РЕШЕНИЕ

Решение на базе облачной технологии    	Подсистема сбыта / склад / номенклатур	
	Подсистема сделок / проектов	
	Подсистема клиентов / партнеров	
	Подсистема бизнес-процессов	
	Подсистема бизнес-аналитики	
	Ядро с открытым интерфейсом и документацией	Интеграция
1С		
Прочие системы		

Решение располагается на сервере в дата-центре или у заказчика	Решение синхронизировано с 1С / сайтом / прочими системами	Решение содержит бизнес-логику Данные располагаются в 1С	Возможность обновления 1С с минимальными затратами по доработке	Возможность безграничной доработки решения по мере роста бизнеса
	Возможность разработки мобильного приложения для сотрудников	Решение работает с любого компьютера через браузер без установки	Регулярное резервирование решения	