

Описание распространенных задач Реальной автоматизации

1. Бизнес-процессы

- Упростить и ускорить бизнес-процессы
- Уйти от хаоса в текущей системе управления бизнесом
- Найти проблемы в бизнес-процессах компании, провести аудит, в том числе в программе 1С, с целью последующей оптимизации
- Автоматизировать узкие, отраслевые, специализированные бизнес-процессы
- Убрать конфликты между подразделениями (между производством и продажами, продажами и маркетингом, пересекающиеся процессы, дублирование и др.)
- Привести бизнес-процессы в соответствие стандартам отрасли (ISO, ГОСТ, др.)

2. Нацеленность на рост и развитие

- Повысить рентабельность, прибыль
- Масштабировать бизнес, открыть новые точки
- Выйти из «операционки»
- Принимать управленческие решения на основании данных
- Модернизировать, осовременить компанию
- Привлечь инвестиции, повысить инвестиционную привлекательность
- Применять ИИ
- Перейти к прогнозированию будущего на основе анализа текущих данных

3. Защита от рисков

- Не допускать ошибок при ручном вводе данных
- Обеспечивать соответствие законодательству
- Снижать зависимость от возможного ухода сотрудников
- Обеспечивать безопасность данных, не допускать утечек, контролировать права доступа
- Избегать дорогостоящих и срочных закупок
- Оценивать производственные риски и не допускать аварий

4. Финансовое состояние

- Понимать, что мешает зарабатывать больше, куда уходят деньги, откуда приходят, и планировать денежный поток
- Контролировать прибыльность сделки, считать юнит-экономику
- Контролировать рост дебиторской задолженности
- Получать достоверные и прозрачные управленческие данные в режиме, близком к реальному времени
- Планировать закупки
- Экономить сырье на производстве

5. Персонал

- Обеспечить прозрачность работы сотрудников и оценку их эффективности
- Сократить трудозатраты
- Реализовать сложный расчет зарплаты, привязанный к KPI и данным управленческого учета
- Повысить квалификацию кадров

6. Продажи и маркетинг

- Ускорить процесс продажи — отклик на обращение, выставление счета, контроль оплат, отгрузку и др.
- Обеспечить информацию о наличии товара или возможность в конкретный срок получить товар
- Организовать управление каналами продаж — аналитику, прогнозирование и стимулирование продаж
- Внедрить управление клиентским поведением — аналитику, прогнозирование, программы лояльности, стимулирование продаж
- Повысить престиж в глазах клиентов

7. Интеграции

Обеспечить интеграцию и обмен данными между системами, в том числе с программными продуктами не 1С (маркетплейсы, интернет-магазин, CRM, BI, телефония, весовые, проходные, видеонаблюдение, торговое и кассовое оборудование, мобильные рабочие места и т.д.)