



**КД|СО**  
КЛУБ ДИРЕКТОРОВ  
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

# Оцифровка и автоматизация бизнеса - тренд 2025. Система. Инструменты. Кейсы и фантастика в реальности

Самара

14 мая 2025 г.

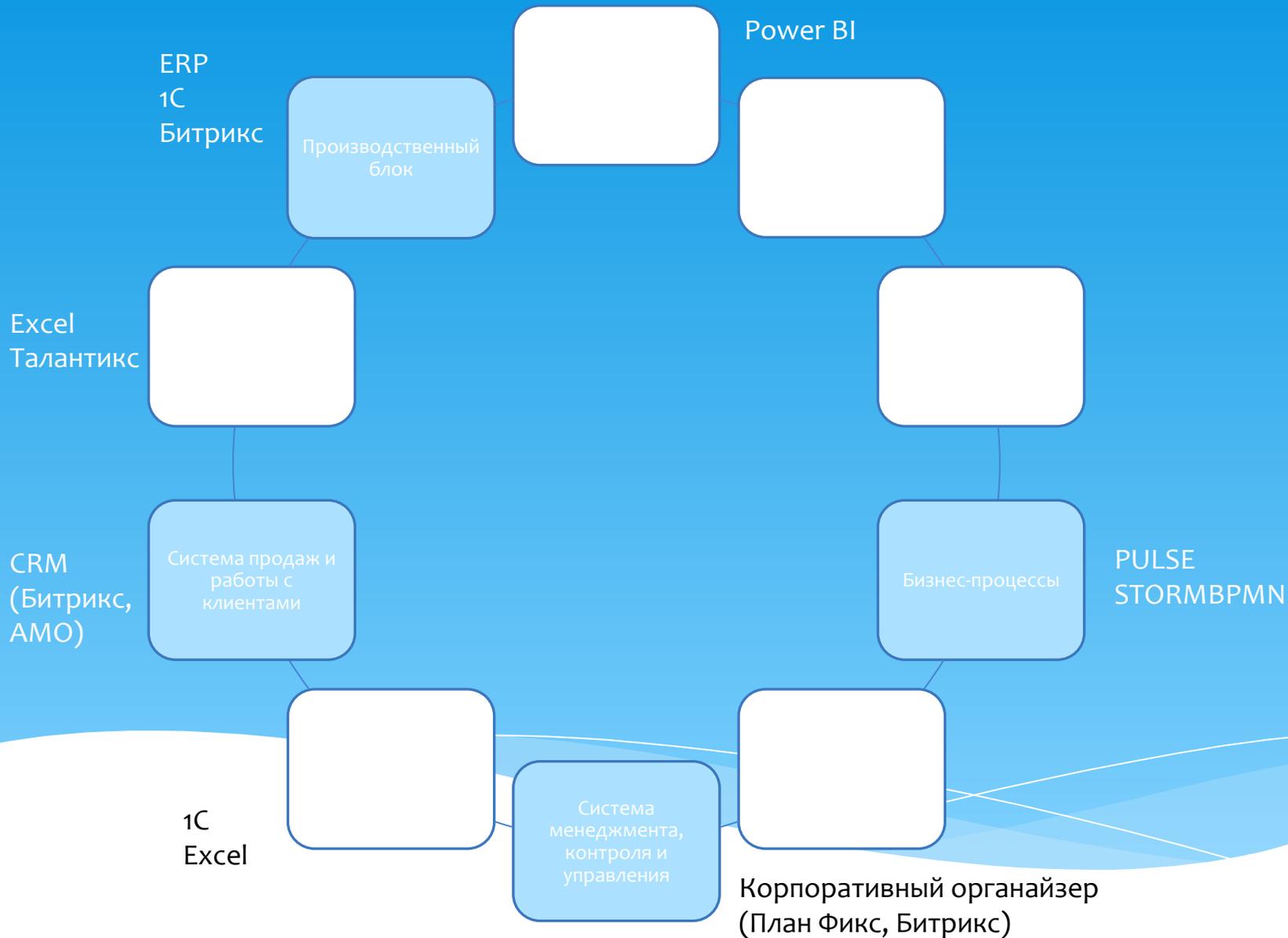


**КД|СО**  
КЛУБ ДИРЕКТОРОВ  
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

# Системный подход к оцифровке и автоматизации бизнеса. Конструктор оцифровки

Сигал Я.А.

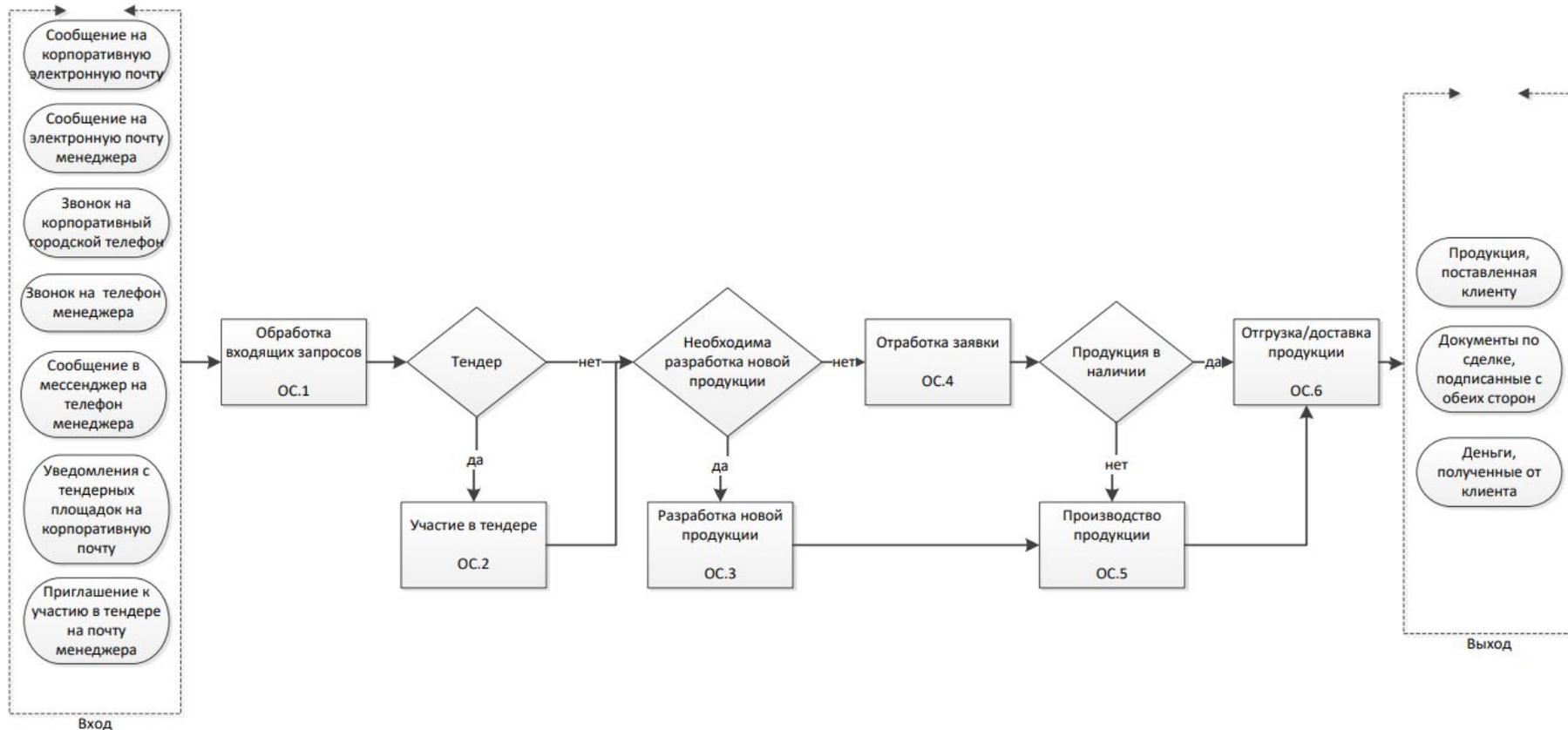
# Конструктор оцифровки бизнеса



# Бизнес-процессы



# Основной процесс компании. Схема



# Основной процесс компании. Матрица

Номер и название процесса:		Производство							
№ тип подпроц есса	Название	Детализация	Ответственный (исполнитель)	Регламент	Вход			Выход	
					что (материальный объект,	от кого	когда	что	кому
					1	2	3	4	5
I	ТЗ на блюдо	по распоряжению	СВ, маркетинг	устно, письменно	задание на новое блюдо	Св, маркетинг	сезонность, по	план по разработке новых	шеф повар, технс
2	Предложение по конкретным	обсуждение	технолог, шеф	устно, письменно	список блюд	технолог, шеф	по итогам обсуждения	дегустация предлагаемых	СВ, дегустационн
3	Внутрення отработка блюд	внедрение	технолог, шеф	письменно	ТТК, калькуляция	повар, шеф, технолог	перед дегустацией	новое блюдо	шеф, технолог
4	Расчет ТТК		технолог, шеф	письменно	наброски	шеф, технолог	после внутрен. отработки	ТТК, с/ст блюд	шеф
5	Дегустация, корректировка ТТК		технолог, шеф		ттк, калькуляция	технолог, шеф	до дегустации	согласование	СВ, дегустационн
6	Ввод новых блюд	внедрение	шеф	письменно	ттк, калькуляция	технолог, шеф	после дегустации и	новое меню	СВ, дегустационн
II	Заказ на период, снабжение	заявка	Кладовщик, шеф	письменно	бланки с поставщиками и	кладовщик, шеф	по надобности	необходимое кол-во	предприятию
1	Анализ остатков	инвентаризация	Кладовщик, шеф	письменно	бланки остатков,	повара, су-шеф	по чек-листу / каждое	количество продуктов	кладовщик, шеф
2	Анализ расхода сырья	работа Storehouse,	Кладовщик, шеф	письменно	бланки	кладовщик, шеф	по чек-листу / каждое	список продуктов на	су-шеф, повар
3	Формирование заявок	вручную	Кладовщик, шеф	письменно	бланки	кладовщик, шеф	по чек-листу / каждое	список продуктов на	су-шеф, повар
4	заказ сырья у поставщиков	заякя, в эл. виде, по	кладовщик		бланки	кладовщик, шеф	по чек-листу / каждое	список продуктов на	су-шеф, повар
5	поступление товара	приемка по	кладовщик	чек-лист	накладные	поставщик	по приходу продуктов	поступление продуктов	предприятие
6	хранение		кладовщик	чек-лист	журналы по темперт	кладовщик, шеф	ежедневно	ратация	предприятие
III	Приготовление блюд								
1	Проверка заготовок по чек-листу		повар	чек-лист	чек-лист	повар	ежедневно	список необходимых	поварам, су-шеф
2	Подготовка п/ф		повар	чек-лист	чек-лист	повар, су-шеф	ежедневно,	продукты для приготвое	поварам, су-шеф
3	Выход чека из принтера		повар, су-шеф	письменно	чек	официант, гости	по мере поступ заказа	приступление к	
3-январь.	Выполнение заказа,		повар, су-шеф	ттк	заказ	гости	по мере поступ заказа	блюдо	гостям
4	Выдача блюда		су-шеф	ттк		повар	по приготовлению	блюдо	гостям
IV	Вспомогательные процессы	Обеспечение							
1	Составление графика работы		шеф	письменно	график	шеф	перед началом месяца	табель	персонал
2	подготовка к открытию по	сдача анализов,	су-шеф	чек-лист	мед книжка, мед.	шеф, су-шеф	ежедневно	допуск к работе	персонал
3	Ведение документац		су-шеф, кладовщик	электронно	справки меркурий,	поставщики	по приходу продуктов	сроки реализации	предприятие
4	Закрытие по чек-листу		су-шеф, шеф	чек-лист		шеф, су-шеф	перед закрытием	чистая кухня, передача	след.смене

1. Пройтись по всем пунктам, при необходимости скорректировать. (полнота, конкретность, понятность формулировки) Общий критерий - документ должен быть полностью понятен любому новому сотруднику.
2. При необходимости отдать внутренним экспертам
3. Определить сложные пункты, требующие детализации или регламентации. Залить цветом

# Производственный блок

Основной производственный процесс

Поддерживающие функции и процессы:

- ремонт и тех обслуживание
- снабжение
- обеспечение производственным персоналом

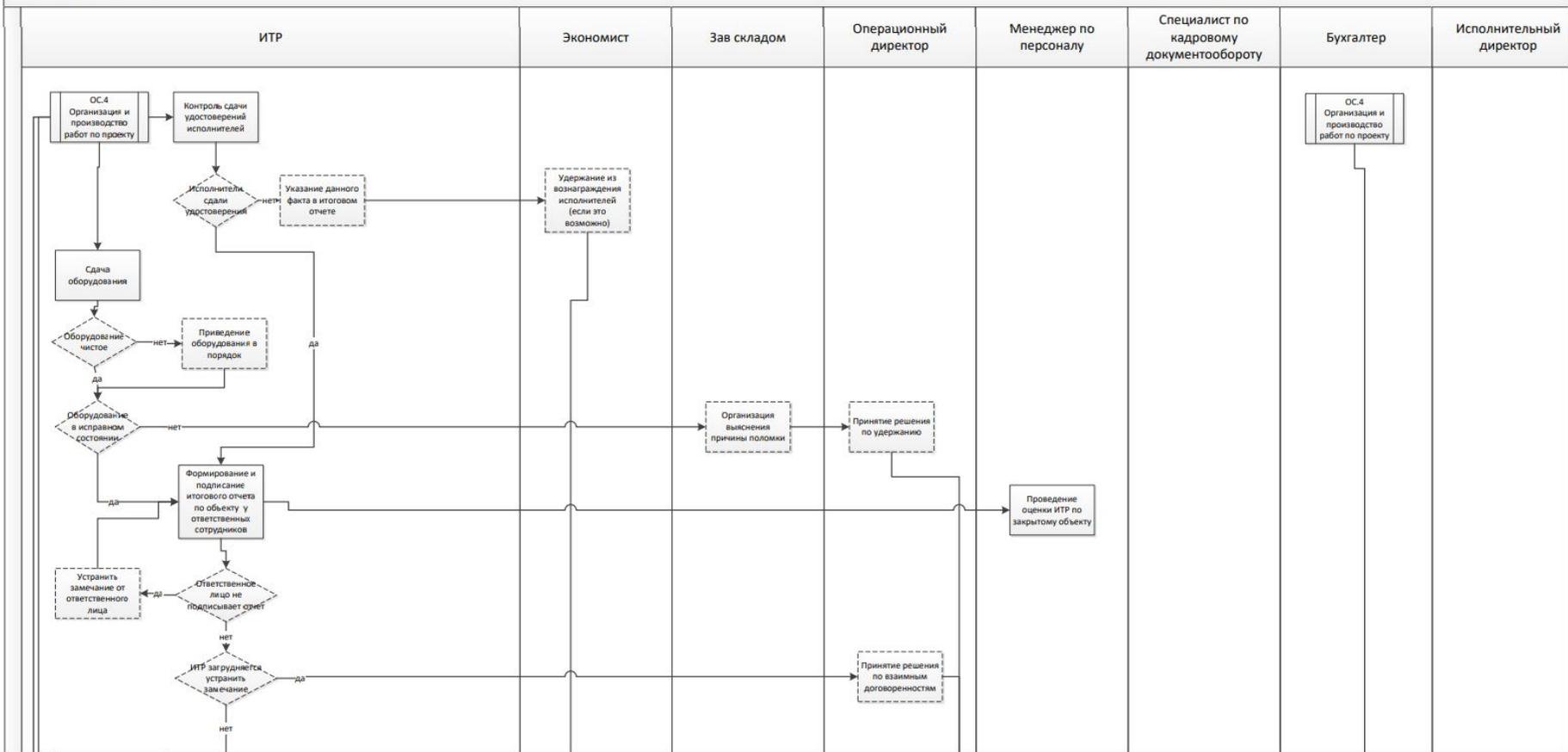
Технические карты, инструкции, мануалы и т.д.

Производственные показатели:

- выработка,
- производительность труда,
- брак, отходы и т.д.

# Этап производственного процесса

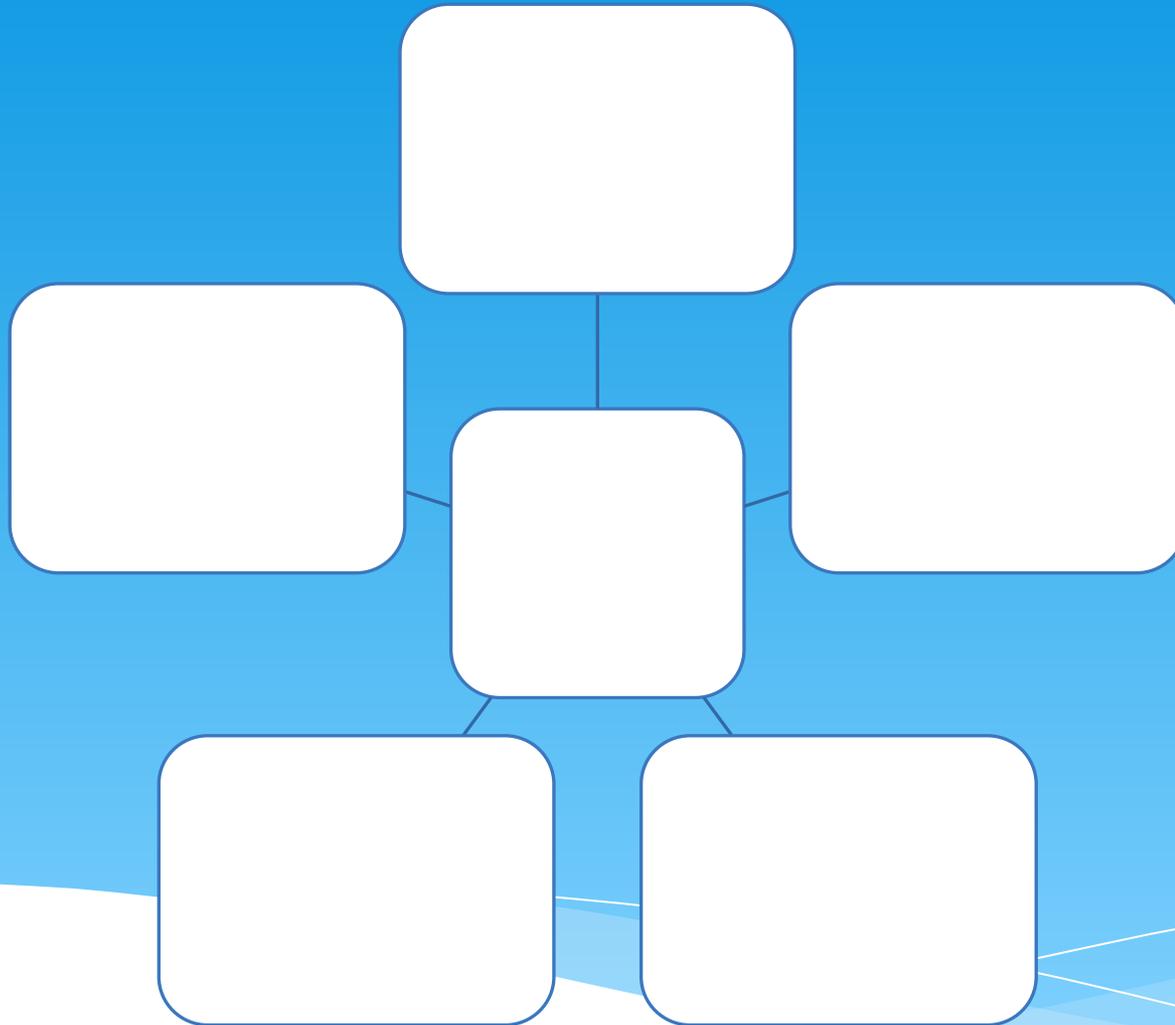
ОС.5 Завершение проекта



# Производственные показатели

Группы показателей	Показатели	Как и где формируются	Кто создает отчет	Кому предоставляет	Форма отчета (ссылка)	Регламент
Загрузка оборудования	Простои из-за отсутствия заказов					
	Простои из-за отсутствия материалов и комплектующих					
	Простои из-за ошибки планирования					
	Простои по причине поломки оборудования	Наряд на ремонт, отметка о влиянии простоя на выпуск (Ермаков)	Ремонтная служба	Дик		заполняется ежедневно формируются итоги м
	Простои из-за НИОКР (внеплановые)					
	Простои из-за внешних причин (отсутствии ээ, пожарная тревога и тд.)					
Сложность изготовления	УКМС					
	УКМС премиум					
Отходы	Отходы основное производств					
	Отходы по НИОКР					

# Система продаж и работы с клиентами



# Выделенные элементы системы продаж и работы с клиентами



- Маркетинг

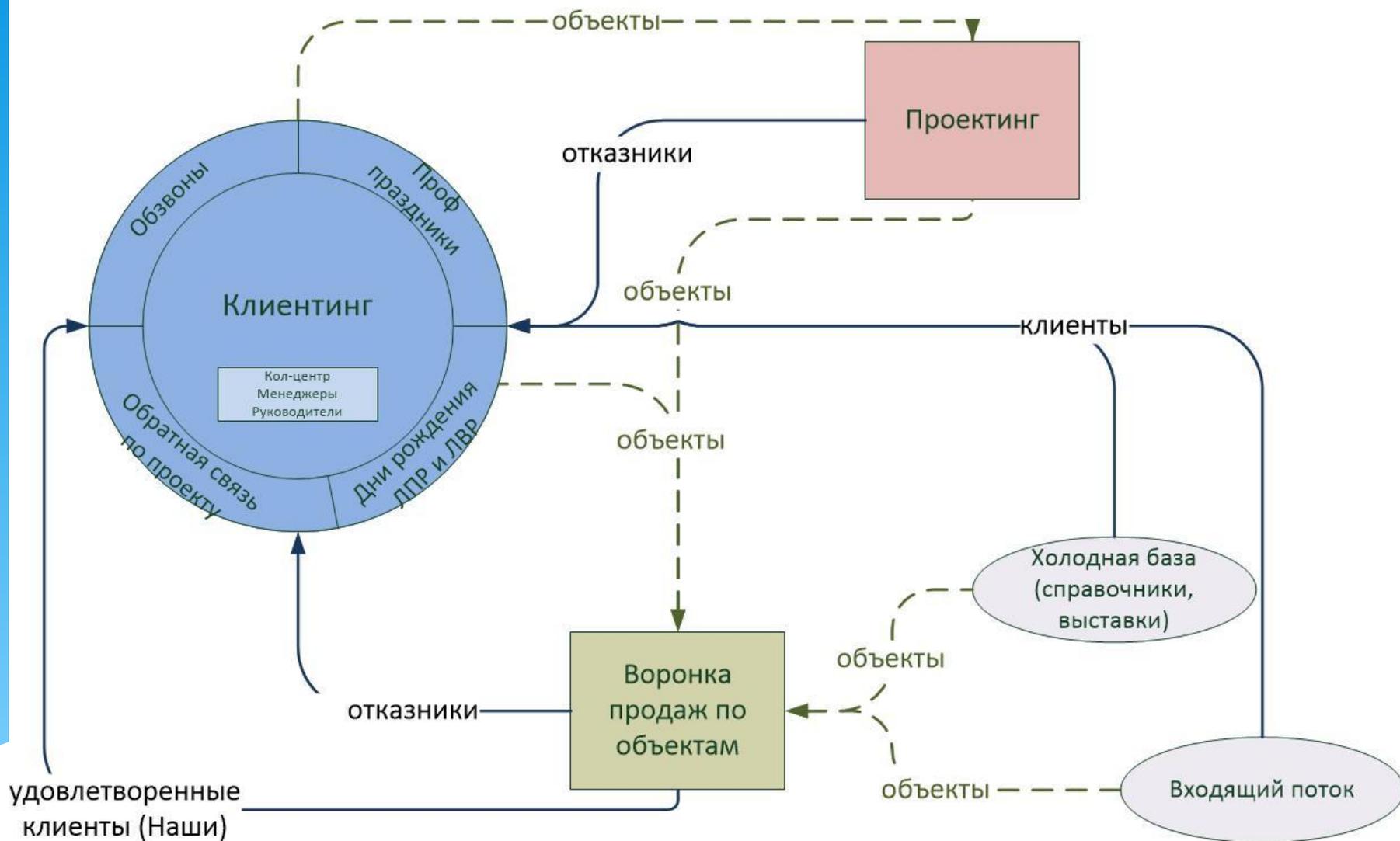
- Клиентинг

- Воронка продаж

- Система показателей и аналитики

- Организационная модель отдела продаж

# Ключевые элементы системы продаж



# Описание процесса работы по воронке

1	Воронка	Стадии воронки	Описание этапа воронки	Критерий перевода на следующий этап	Действия по этапам	Тайминг	Автозадачи	Обязательные поля для перехода	Показатели по этапам	Результат
2	Лид	Неразобранный вход / предбанник Отсев	Отсев от очевидного мусора Распределение по менеджерам	Не мусор	1. Рассматриваем поступившую инфо 2. отсеиваем очевидный мусор (спам, реклама, услуги, непрофильные за)  Должен обработан в течение 10 минут  Присваивается источник входа для сделки	10 мин	нет	нет	- Количество входящих лидов по источникам (запрос+мусор)	отсев некач
3		Мусор	Очевидный мусор (спам, реклама, услуги, непрофильные запросы)				нет	нет	- Количество мусора	
4		Менеджер назначен Квалификация клиента/объекта	Выходим на контакт	наличие базовой инфо об объекте и о клиенте <b>актуальном</b>	Менеджер видит, что он назначен. В течение 10 минут должен отработать.  В не очевидном случае вступаем в контакт и уточняем: - инфо об объекте (характеристики объекта (склад, гараж, цех и пр.), габариты объекта (периметр, высота), метраж панелей. - инфо о клиенте (название, контактное лицо). - контактные данные (телефон, почта). - актуальность - сроки <i>Первичная квалификация клиента:</i> посредник/конечник/гаражник, крупность по размеру компании, площадь панелей в Хотелке (в соответствующем поле карточки Сделки).  <b>Некачественный лид? (б/у материалы, супер маленький объем, супер низкая цена)</b>  Поля лида: тип объекта (выпадающий список: склад, гараж, цех, магазин, база, ангар, производственное помещение, ФОК, бассейн, автомойка, сельхозобъекты) срок, регион (всплывающий список по областям), адрес, площадь объекта, тип клиента (всплывающий список: конечник, строитель...)	10 мин	нет	Телефон или эл.почта Имя контактного лица	- Кол-во лидов взятых в работу	квалификация лида

# Этапы воронки продаж в Битриксе

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface with a sales funnel. The top navigation bar includes: Лиды, Сделки, Товары и Склады, Клиенты, Продажи, Аналитика, Смарт-процессы, Настройки, and Ещё. The main header shows 'Сделки' with a 'СОЗДАТЬ' button and a search bar labeled 'Фильтр + поиск'. Below the header, there are tabs for 'Канбан', 'Список', 'Дела', 'Календарь', 'Мои', 'Входящие', 'Запланированные', and 'Ещё'. The funnel consists of six stages, each with a colored header and a numerical count:

- Проработка объекта (892)**: 773 756 727 руб. Task: 'Заполнение CRM-формы'. Status: 'ИЗМЕНЁН КРАЙНИЙ СРОК'. + Дело 9 Минут.
- Отложенные (189)**: 1 050 987 руб. Task: 'Задача'. Status: 'ЗАВЕРШЕНА'. + Дело 9 Минут.
- КП отправлено и Счет выста... (204)**: 1 212 187 096 руб. Task: 'Счет на оплату об'екта'. Status: 'СОЗДАНА, НЕ ПРОСМОТРЕНА'. + Дело 10 Минут.
- Подготовка к сделке, ожидани... (4)**: 10 361 660 руб. Task: 'Докум. Пензенская область'. + Дело Сегодня 13:45.
- Аванс получен (1)**: 3 057 754 руб. Task: 'СЧЕТ "С/У" "СТАНДАРТ"'. Status: 'ИЗМЕНЁН КРАЙНИЙ СРОК'. + Дело 20 Мар.
- Подписание Договора и с...**: 17 267 537 руб. Task: 'Геометрия Арсений 328'. Status: 'ПРОСРОЧЕНА'. + Дело Сегодня 13:45.

Each stage card includes a 'Задача' section with a status indicator and a '+ Дело' button with a time estimate. The interface also shows a sidebar with 'Расширения' and 'Роботы'.

# Система показателей и аналитики

## Показатели персонала

Оценивают производительность сотрудников, укомплектованность штата и др.

## Организационно-управленческие показатели

Оценивают организационную эффективность и результативность менеджмента

## Производственные показатели

Оценивают эффективность производственных процессов

## Коммерческие показатели

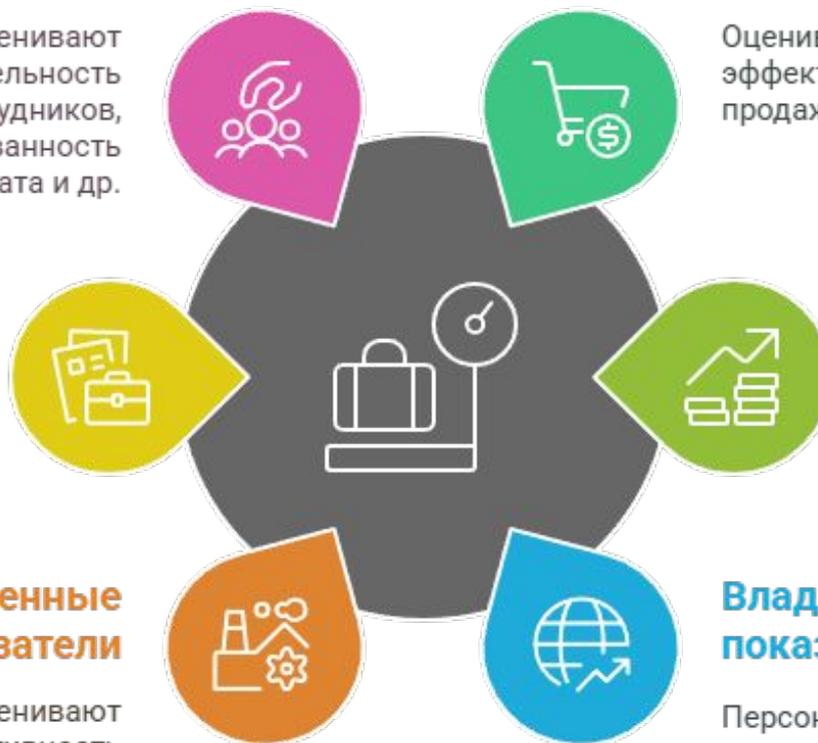
Оценивают эффективность продаж и маркетинга

## Финансовые показатели

Измеряют прибыльность и финансовую эффективность компании

## Владельческие показатели

Персонализированная панель показателей для собственника



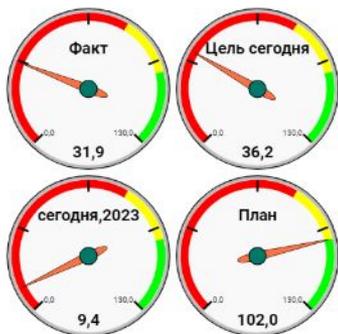
# Дашборд Коммерческой дирекции

12.05.2025

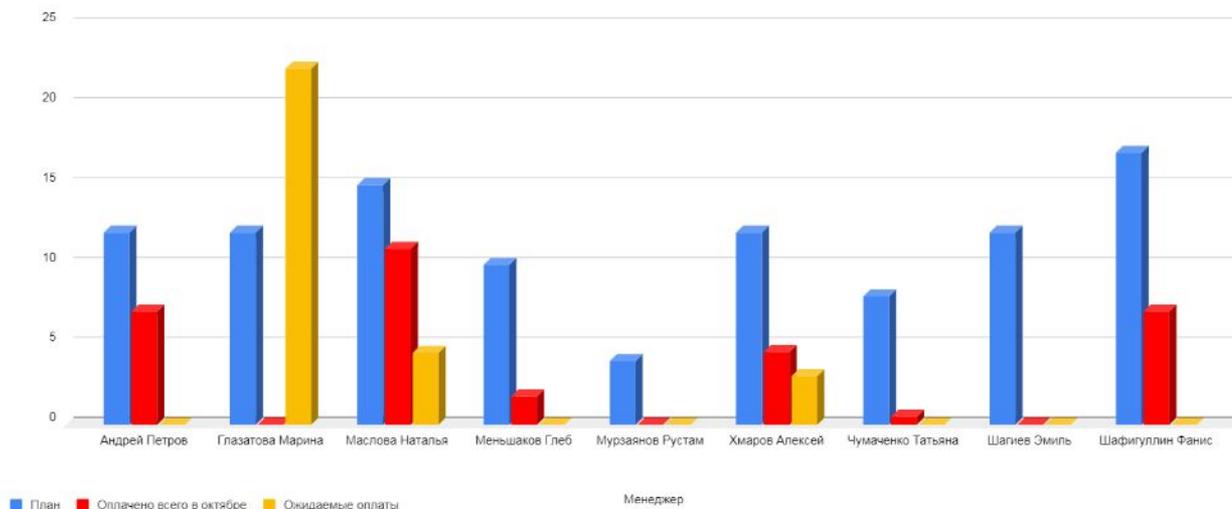
ЦЕЛЬ  
**102,0**

РЕЗУЛЬТАТ  
**31,9**

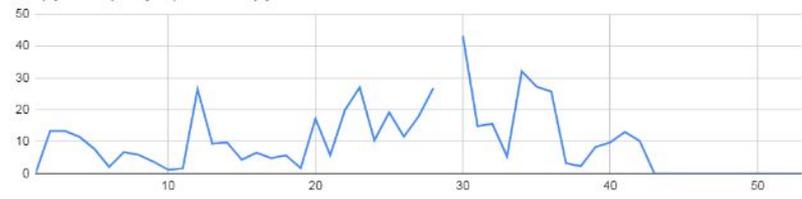
Выполнение плана продаж, млн.руб.



Выполнение плана продаж, млн.руб.



Отгрузка продукции, млн.руб.



14.10.24 Цена от 300 м2

Завод	Панель	Материал	100 мм	120 мм	150 мм	200 мм
ЧЗПСН	стена	Мин. вата	2 846,16	3 047,33	3 323,2	4 460,04
ЧЗПСН	кровля	Мин. вата	3 157,71	3 372,11	3 700,41	4 960,02
ЧЗПСН	стена	ПИР	3 244,81	3 630,06	4 154	5 071
ЧЗПСН	кровля	ПИР	3 659,54	4 046,8	4 618,98	5 469,21
Маяк	стена	Мин. вата	2 959,88	3 215,52	3 625,16	4 205,74
Маяк	кровля	Мин. вата	3 368,75	3 623,62	4 071,76	5 021,94

# Спасибо за внимание

**forboss.ru**

Единое окно  
для руководителей  
и владельцев бизнеса



+7927 706 0040

jasig@mail.ru

Сигал Яков Абрамович

