

# Краткая бизнес-аналитика по компании (производитель оборудования)

В данной презентации представлен пример бизнес-анализа с кратким описанием по следующим шагам:

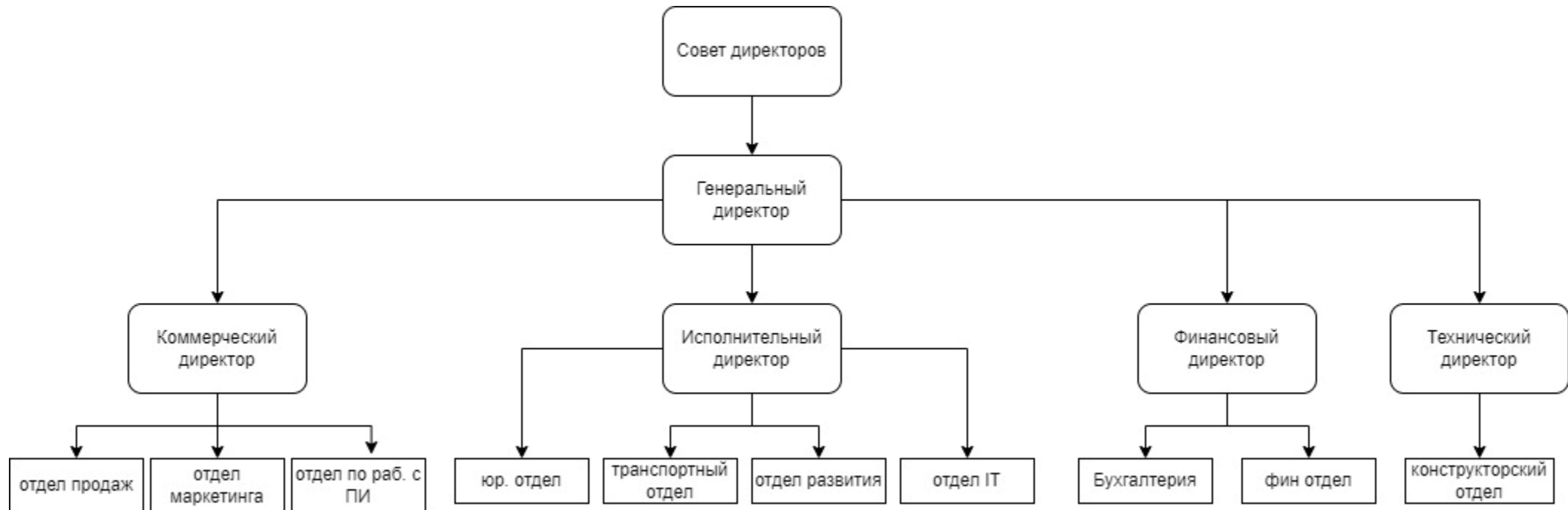
1. Перечислены основные и поддерживающие бизнес-процессы
2. Декомпозиция процессов одного отдела до 3 уровня
3. Описан один из процессов в нотации BPMN
4. Предложены инициативы по оптимизации трех бизнес-процессов
5. Посчитан экономический эффект от каждой инициативы
6. Проведена приоритезация инициативы с помощью фреймворка RICE
7. Запланирован проект (этапы, сроки, участники) по внедрению инициатив по оптимизации процессов

# Компания ООО «ПТПА»

Бизнес-модель компании:

Производство и продажа трубопроводной арматуры.

# Организационная структура компании



## Основные и поддерживающие БП

Основные БП	Вспомогательные БП
Производство оборудования	Обслуживание станков и оборудования
Закупка оборудования	Бухгалтерия
Продажа оборудования и комплектующих	ИТ-инфраструктура
Маркетинг	АХО
Закупка сырья	Управление активами
Управление филиальной сетью	Изготовление конструкторской документации
	Сертификация продукции

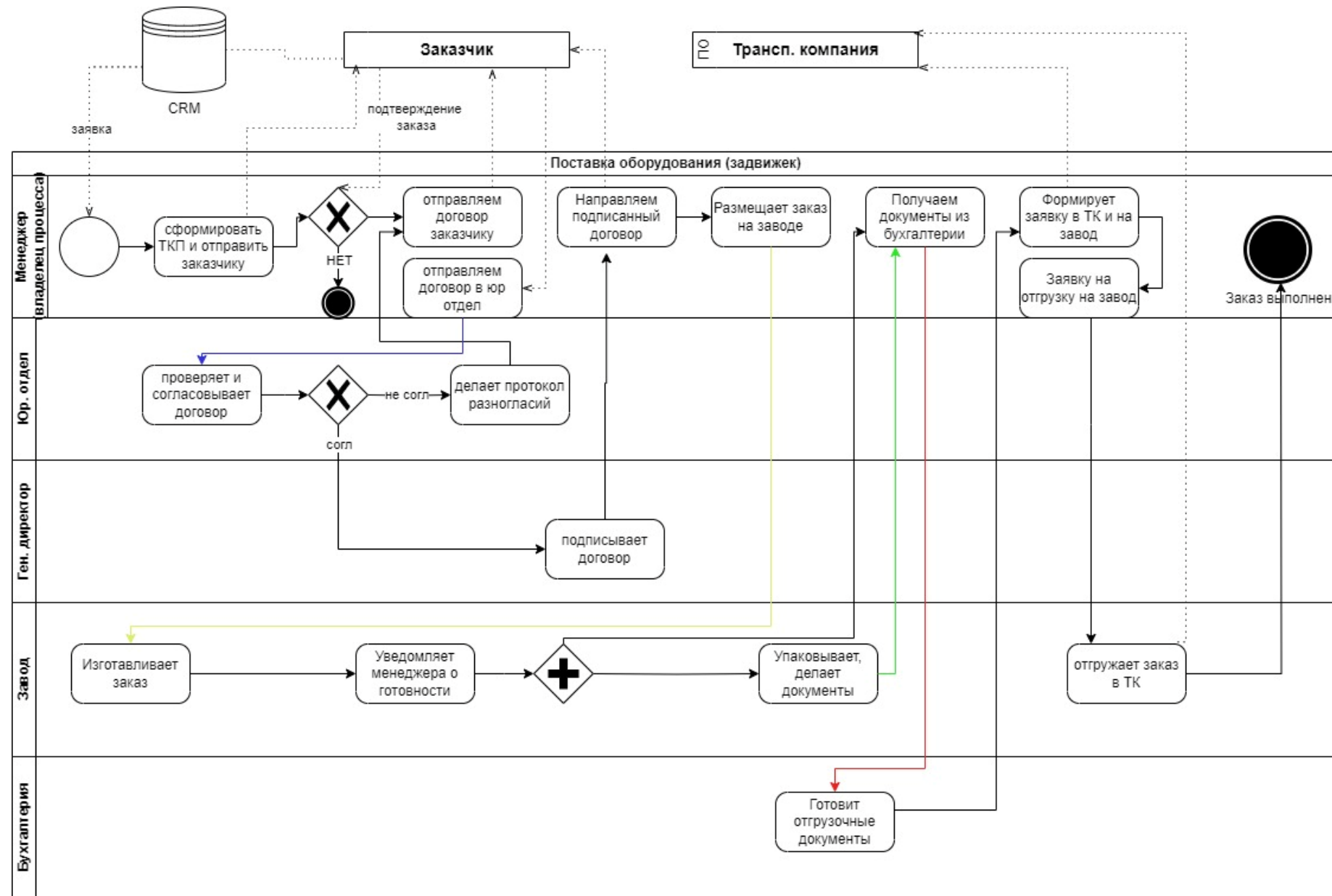
# Декомпозиция процессов

Уровни процессов	Отдел по работе с проектными институтами									
0	Работа с клиентами (юр. Лица)							участие в выставке	проведение презентаций	
1	Формирование базы клиентов						Выдача ТКП	Формиро вание чертежей		
2	Поиск новых клиентов					Работа с текущей базой				
3	Поиск в интернете				Поиск на мероприятиях	Поиск по визиткам				
Процессы	Найти клиента	Найти ЛПР	Направить ЛПР информационное письмо	Внести контакты в 1С						

## Бизнес процесс: поставка оборудования (задвижек)

Роли	
1	Менеджер
2	Юр. Отдел
3	Ген. Директор
4	Завод
5	Бухгалтерия

Процесс поставки		
1	Из CRM приходит заявка на поставку задвижек	
2	Менеджер формирует ТКП и отправляет заказчику	
3	Заказчик подтверждает или отменяет заказ	
4	Менеджер согласовывает договор с заказчиком	
5	Подписываем договор	
6	Менеджер размещает заказ на заводе	
7	Завод изготавливает задвижки	
8	Менеджер получает документы из бухгалтерии	
9	Завод отправляет груз ТК	
10	Завершаем заказ	



# Инициативы по оптимизации бизнес-процессов

- 1. Проблема – большой срок формирования ТКП. (БП – формирование ТКП)

Формирование прайса на продукцию в 1С для всех менеджеров по продажам позволит сократить срок выдачи ТКП с 5 дней до 2. Метрика – количество дней на формирование ТКП. Таргет: 2 дня. Имеет положительное влияние на воронку продаж.

- 2. Проблема – отсутствует аналитика по продажам продукции. (БП – формирование аналитики)

Внедрение должности аналитика продаж для всей компании позволит снизить товарные остатки с 10 до 3%. Метрика – процент товарных запасов за квартал. Таргет: 3%. Снизит затраты на логистику и расширит складские площади.

- 3. Проблема – отсутствие электронного документооборота. (БП – заключение договора)

Внедрение ЭДО дней для всех сотрудников уменьшит скорость заключения договоров с 5 до 3 дней. Метрика – количество дней для заключения договора. Таргет: 3 дня. Имеет положительное влияние на скорость работы сотрудников, повысит эффективность работы.



## Приоритезация инициатив

Приоритезация по методу RICE					
Процесс	Охват	Влияние	Уверенность	Трудозатраты	Итого
№1	4	3	90	3	360
№2	2	1	70	1	140
№3	4	2	80	2	320
По методу RICE - приоритет у оптимизации БП по формированию ТКП.					

## Экономический эффект от каждой инициативы

Период окупаемости				
№ проекта	Размер вложений	Чистая годовая прибыль от внедрения проекта	Период окупаемости (лет)	ПО (дней)
1	200 000	50 000 000	0,004	1,44
2	400 000	30 000 000	0,013	4,8
3	500 000	20 000 000	0,025	9

# План реализации проекта

1. SMART-цель проекта					
S	точная цель	Внести цены на всю продукцию в 1С			
M	измеримость	Цены на 98% оборудования будут в базе 1С			
A	достижимость	Работа ведется в 1С, есть прайсы заводов, есть сотрудники для внесения цен.			
R	актуальность	Повысить конкурентоспособность, охватить большее число проектов и тендеров			
T	срок	3 месяца (66 раб дня)			
2. Состав проектной команды					
отдел IT (обеспечить доступность и возможность внесения цен)					
проджект менеджер (обеспечение работы всех заинтересованных сторон)					
отдел продаж (внесение цен в 1С)					
бизнес-аналитик (соблюдение БП, оптимизация)					

