ПервыйБИТ
Если быть, то быть первым

www.1bit.ru

ШМК.

Связь потребностей и видов деятельности

Москва, 2017

Крупнейшая региональная сеть среди 1С:Франчайзи

СОДЕРЖАНИЕ

ЦЕЛИ: СФОРМИРОВАТЬ ПОНИМАНИЕ КАК С ПОМОЩЬЮ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОМОЧЬ КЛИЕНТУ В ЕГО ПОТРЕБНОСТЯХ.

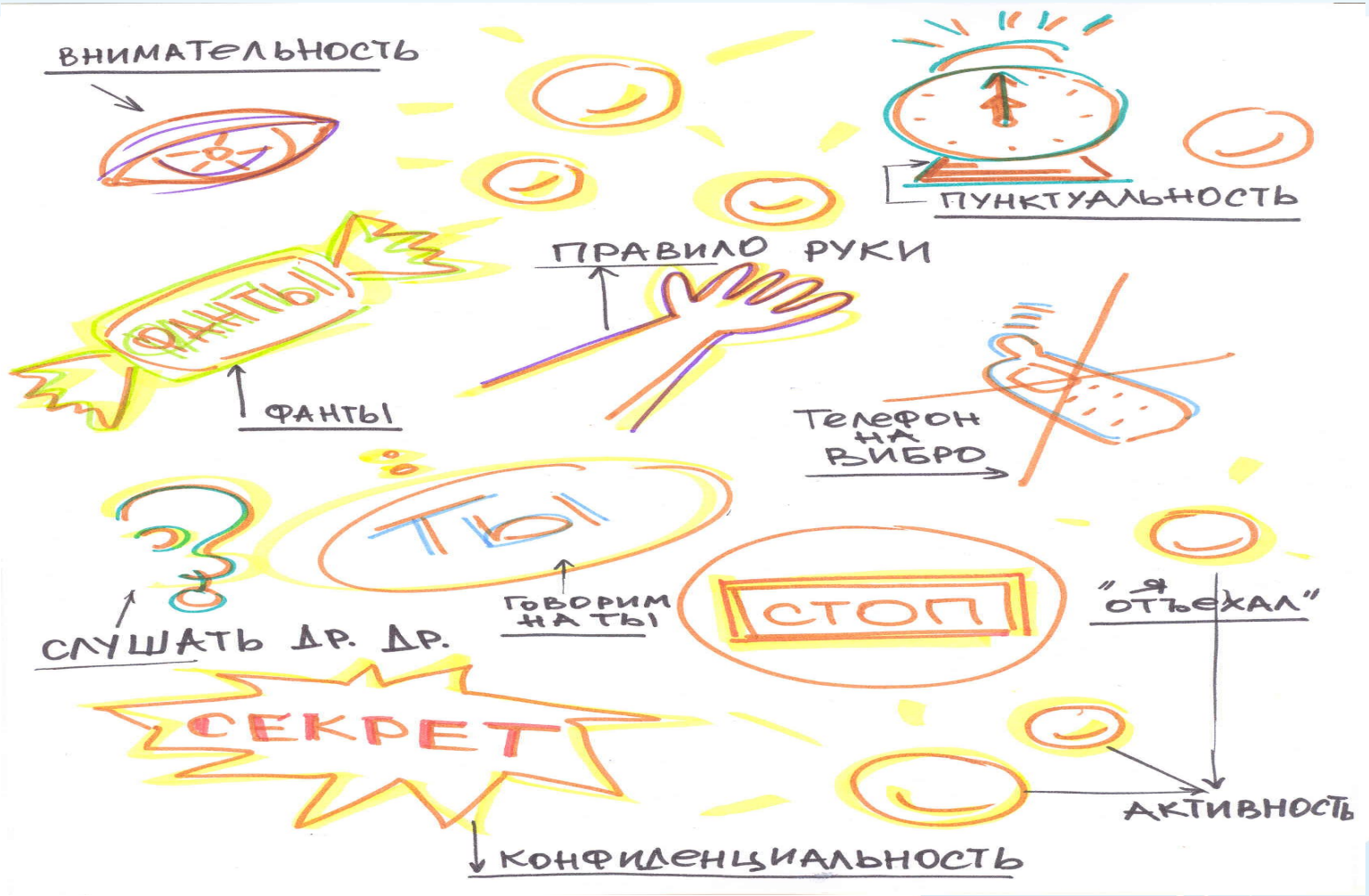
ТЕМЫ

1.ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
2. ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА В РАЗРЕЗЕ ССП
3. Связки по блоку Финансы
4. Связки по блоку Клиенты
5. Связки по блоку Процессы
6. Связки по блоку Сотрудники

7. Итоги.
8. Обратная связь.

ПервыйБИТ
Если быть, то быть первым

ПРАВИЛА и РЕГЛАМЕНТ



ПервыйБИТ
Если быть, то быть первым

Виды деятельности

Структура направлений компании «Первый БИТ»

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЁТА И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

1С
- продажа
- внедрение
- сопровождение
- проекты
- оптимизация производительности

Автоматизация видов учёта
- Регламентированный учет
- Управление персоналом (HR)
- Управленческий учет
- МСФО
- Торговля
- CRM
- Производство
- ТОиР (Тех. обслуживание и ремонт)
- Складской учёт (WMS)
- Транспортная логистика
- Автотранспорт
- Документооборот и т.д.

Отраслевая автоматизация
- Финансовый учет
- Строительство
- Розничная торговля
- Рестораны и гостиницы (HoReCa)
- Медицина
- Аптеки
- Красота
- Фитнес
- Образование
- Автосервис
- ЖКХ
- Ломбарды
- ОПК
- Сельское хозяйство
- Промышленность и т.д.

Отраслевая автоматизация с применением оборудования
- Торговое оборудование
- GPS/ГЛОНАСС (мониторинг транспорта)
- Тахографы
- Автоматическая идентификация (RFID, штрихкодирование)
- СКУД и т.д.

Разработка типовых отраслевых решений (ТОР)
- БИТ.ФИНАНС
- БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО
- БИТ.КАССИР
- БИТ.CRM
- БИТ.Ресторан
- БИТ.Отель
- БИТ.Транспортная логистика
- БИТ.Медицина и красота
- БИТ.ВУЗ
- БИТ.Управление складом
- БИТ.ЖКХ
- БИТ.Аренда
- БИТ.Лизинг
- БИТ.Тендер и т.д.

Более 50 собственных тиражных решений!

СЕРВИС

- Линия консультаций 24/7
- Онлайн помощник 1С
- Гарантированный уровень сервиса (SLA)
- Информационно-технологическое сопровождение (ИТС)
- Центр технического обслуживания (ЦТО)
- Бухгалтерский консалтинг
- Отчетность через Интернет
- Электронный обмен документами (EDO)

Мобильные приложения
- разработка под заказ
- готовые решения

Бизнес-аналитика (BI)
- анализ данных из разных источников
- построение систем KPI
- контроль показателей online
- контроль отклонений от нормы

Облачные технологии
- аренда 1С и ПО (SaaS)
- хостинг 1С, аренда мощностей серверов (IaaS)

Web-технологии
- создание и продвижение Web-сайтов, Web-сервисов, корпорталов

Продажа компьютерного оборудования, серверов

Построение сетевой инфраструктуры

IT-аутсорсинг
- обслуживание компьютеров, серверов и локальных сетей

IT-аутстаффинг
- предоставление ИТ-специалистов для постоянной работы

Продажа лицензионного ПО
- антивирусы
- Microsoft и т.д.

Защита информации
- системы шифрования и уничтожения данных
- защита баз 1С и т.д.

IP-телефония
- маршрутизация звонков
- запись и статистика тел. переговоров, привязка к 1С
- связь с CRM и т.д.

ОБУЧЕНИЕ

- Ведение учёта
- Работа с программными продуктами
- Программирование
- Обучение для руководителей
  - менеджмент
  - лидерство
  - продажи
  - личная эффективность и т.д.

Общие потребности

Общие потребности

Прогнозирование.
Анализ возможностей для оптимизации.

Потребности блок Финансы

Планирование. Бюджетирование.
Увеличение скорости получения аналитики.

Увеличить оборот

- Увеличить количество ЛИДов
- Увеличить конверсию на каждом этапе воронки
- Увеличить средний чек
- Увеличение коэфф. кросс-продаж.
- Увеличить скорость обработки запроса клиента.
- Оптимизировать ценовую политику.

Оптимизировать затраты

- Увеличить сохранность клиентской базы
- Анализ и контроль эффективности использования активов (материальных, нематериальных, людских).
- Анализ эффективности текущих/завершившихся проектов.
- Расчет себестоимости с достаточной точностью.
- Контроль и объективное реагирование на непрофильные затраты (пересорт, недостача, просроченный товар, работа без «чека» и т.п.).
- Оптимизация стоимости ведения учета.
- Расчет себестоимости с нужной точностью по оптимальной стоимости.
- Оптимальный по стоимости учет материальных активов.
- Оптимальный по стоимости учет МЗ в производстве.
- Оптимизация стоимости персонала (уход от «незаменимых»)
- Оптимизация стоимости учета затрат по нормам с достаточной точностью.
- Учет и контроль рисков по работе с клиентами, поставщиками и проектами.
- Оптимизация затрат на IT (Сотрудники, оборудование, лицензии, апгрейды, обслуживание).

Клиенты

- Оптимизация затрат на работу с разными типами клиентов.
- Контроль и мотивация на регулярность работы с клиентами.
- Контроль и Снижение отвала клиентов в разрезе причин отвала.
- Контроль и мотивация менеджеров на регулярность контактов с клиентами.
- Оптимизация затрат на работу с клиентской базой (Контроль, передача другому сотруднику, ротация, перераспределение, маркетинговые активности, …).
- Оптимизация затрат на подбор оптимальных поставщиков.
- Возможность организации работы в режиме «резервный поставщик».

Процессы

- Оптимальное по времени и трудозатратам формирование необходимых форм отчетности и аналитики по утвержденным правилам.
- Контроль качества работы в разрезе каждого БП.
- Масштабирование запущенных БП в одном подразделении во всей компании.
- Быстрый доступ к актуальной информации для сотрудников с учетом прав доступа.
- Минимизация временных/трудовых затрат на «рутинные» или регулярные операции.
- Поддержка систем и процессов в актуальном состоянии во всей компании.
- Описание и поддержка БП компании (визирование, согласование, совместная разработка документов, версионность, этапы прохождения и ответственные …)
- Обеспечить соответствие законодательству существующие или оптимизированные БП с оптимальной стоимостью внедрения и владения.
- Возможность контроля материальных запасов без остановки деятельности (с минимальными по времени остановками).
- Защита информации. И соблюдение законодательства по защите перс. Данных.

Сотрудники

- Учет кадрового резерва.
- Учет обучения сотрудников.
- Учет кандидатов.
- Быстрая аналитика по текущим работающим. Текучка, сохранность, костяк, средний срок работы. Отслеживание всплесков.
- Сравнение эффективности разных подразделений.
- Сравнение эффективности сотрудников.
- Возможность внедрять системы мотивации объединяющие цели сотрудника и компании, при этом без увеличения затрат на расчет по новым системам мотивации.
- Контроль поставленных задач сотрудникам с учетом иерархии и групп в разрезе проектов и прав доступа.
- Обучение сотрудников.
- Разработка системы обучения и переподготовки сотрудников.

ИТОГИ

1. Большинство задач стоящих перед клиентом мы можем помочь решить.
2. Не «продав» клиенту необходимость решить ЕГО задачу нет смысла предлагать,
   что бы то ни было из наших видов деятельности.
3. Нет клиентов полностью решивших все свои задачи. Вопрос только в ROI проекта.

Спасибо за внимание!

Занятие провел:

Вересов Сергей