

# Технико-коммерческое предложение

---

Команда А+



# Проектная команда «А+»



**Корнюхин Александр**  
Руководитель проекта



**Татушин Виктор**  
Системный архитектор



**Апросимова Айсена**  
Бизнес-аналитик



**Веденина Вероника**  
Менеджер по качеству



**Свиноренко Игорь**  
Эксперт-проектировщик



**Марин Иван**  
Системный аналитик



# Основные проблемы



## Управление продажами

- Отсутствие возможности резервирования товара
- Частые ошибки заполнения документов
- Отсутствие возможности просмотра общего остатка на складе
- Выполнение лишних операций из-за ограничений функциональности системы
- Отсутствие учета продаж по вэн-селенгу и инвентаризации товара

## Управление персоналом

Отсутствие ведения совместной работы служб персонала и дочерних структур по ключевым вопросам

## Бухгалтерский учет

- Недостаточный контроль затрат
- Отсутствие ежедневных финансовых результатов работы подразделений и компании в целом

## Управление закупками и логистика

- Отсутствие единой информационной базы
- Отсутствие учета товара по партиям
- Отсутствие достоверных сведений о складских остатках
- Ошибки при недостатке

# Потребности заинтересованных сторон



Заинтересованная сторона	Потребности
Президент компании	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Организация производственной деятельности в компании</li><li>▪ Привлечение инвестиций</li><li>▪ Освоение новых рынков сбыта</li><li>▪ Повышение прибыли</li><li>▪ Повышение конкурентоспособности</li></ul>
Генеральный директор	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Повышение управляемости компании</li><li>▪ Повышение прозрачности в деятельности компании</li><li>▪ Расширение номенклатуры товаров</li><li>▪ Повышение конкурентоспособности</li></ul>
ИТ-директор	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Обеспечение стабильной работы автоматизированной системы</li><li>▪ Повышение производительности обработки данных в системе</li><li>▪ Создание мощных каналов связей со складами и филиалами</li></ul>
Коммерческий директор	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Повышение прибыли;</li><li>▪ Повышение оперативности предоставления информации и формирования отчетности.</li></ul>
Персонал в отделе продаж	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Упрощение процесса осуществления должностных обязанностей с помощью автоматизированной системы</li></ul>

# Общие требования к решению



Сократить время на формирование отчетности по продажам и текущему складскому остатку

Упростить процесс выполнения должностных обязанностей для сотрудников

Повысить оперативность взаимодействия с клиентами

Повысить достоверность данных, получаемых при анализе операций продаж

Повысить качество принятия управленческих решений за счет оперативности представления, полноты, достоверности и удобства форматов отображения информации

Повысить оперативность взаимодействия с другими подразделениями компании

# Назначение системы



Корпоративная информационная система предназначена для автоматизации деятельности отдела продаж компании ООО «Суперторг», управления взаимоотношениями с клиентами, обмена информацией между участниками рабочих процессов, а также для обеспечения надежности хранения, разграничения и оперативности доступа к информации.

# Логическая архитектура системы



# Функционал подсистем



## Управления отношениями с клиентами

- ведение сведений о клиентах
- регистрация и ведение сделок
- обеспечение классификации клиентов
- регистрация и обработка претензий клиентов
- оценка эффективности работы менеджеров с клиентами

## Управление правилами продаж

- назначение цен и скидок
- применение правил продаж для различных групп партнеров
- регистрация и контроль ценовых, финансовых, объемно-календарных условий

## Управление процессами продаж

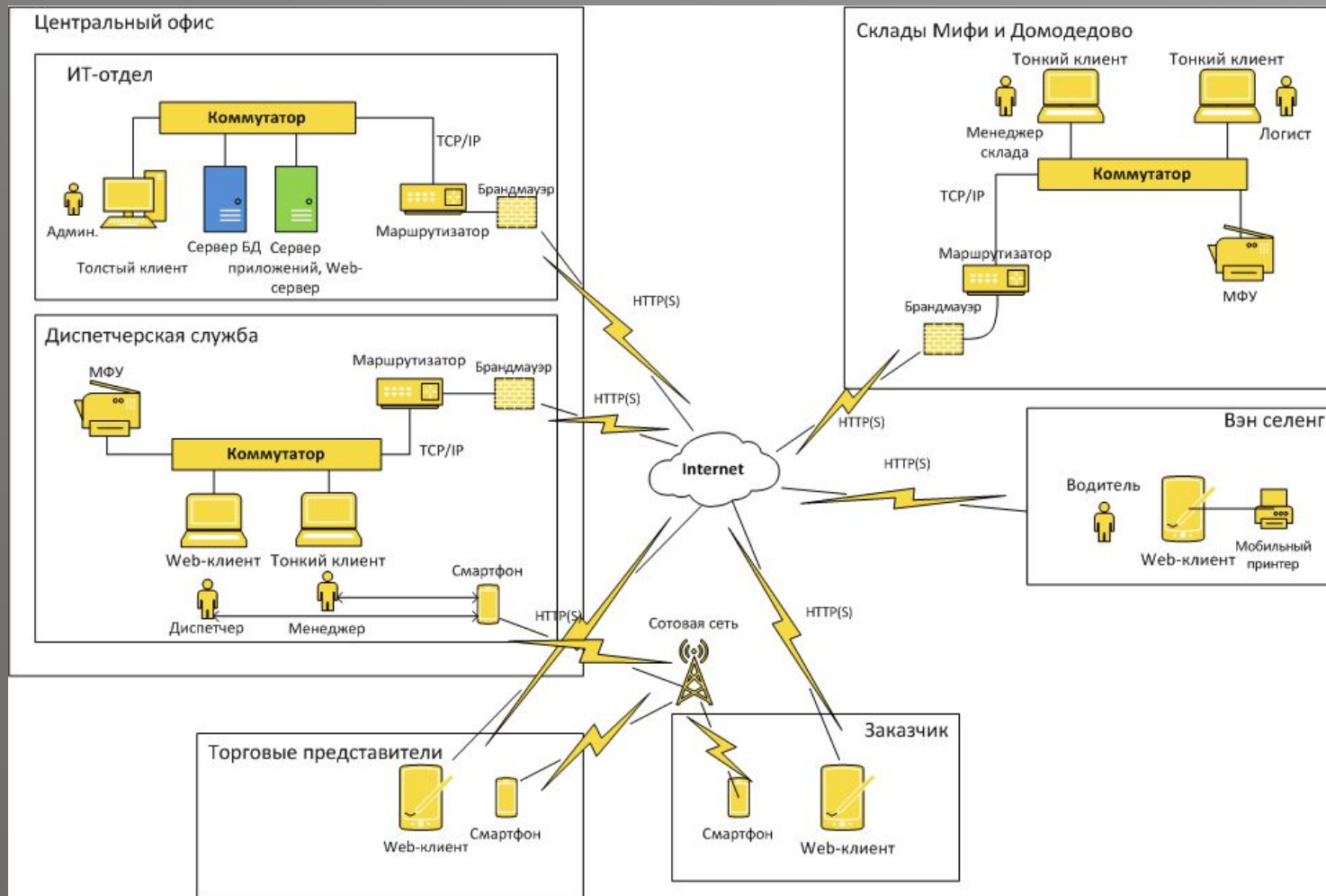
- оформление коммерческих предложений
- автоматизация процессов обработки заказов покупателей
- регистрация и контроль графиков оплаты и отгрузки
- контроль и анализ просроченной задолженности

## Управление торговыми представителями

- закрепление торговых представителей за клиентами
- обеспечение назначения заданий, графика посещения
- формирование детальных заданий по сбору заказов
- фиксация в системе авансовых отчетов и информации о клиентах



# Физическая архитектура системы



# Характеристики сервера приложений HP ProLiant DL380e G8



Характеристика	Описание
Тип процессора, ГГц	Intel Xeon E5, E5-2450, 2,1 ГГц
Количество процессоров	2
Интерфейс жесткого диска	Serial ATA, Serial Attached SCSI (SAS)
Тип оперативной памяти	DDR3-SDRAM
Объем оперативной памяти, Гб	24
Функция "горячей" замены	Да
Количество ядер процессора	8
Блок питания, Вт	750

# Характеристики сервера БД Tower Intel Xeon E5-1650V3



Характеристика	Описание
Тип процессора, ГГц	Intel Xeon E5-1650V3, 3,5 ГГц
Количество процессоров	1
Интерфейс жесткого диска	2xSDD 400Gb SATA High Write Endurance / 2xHDD 4Tb SATA 7200rpm
Тип оперативной памяти	DDR4
Объем оперативной памяти, Гб	16
Функция "горячей" замены	Да
Количество ядер процессора	6
Блок питания, Вт	500

# Модернизация бизнес-процессов в отделе продаж



## Определение клиента

- Возможность ввода карточки клиента в разных отделах
- Единая БД клиентов
- Анализ состояния договора

## Оформление заказа

- Предварительная проверка наличия товара на складе
- Согласование корректировки заказа с клиентом
- Резервирование заказа

## Отгрузка товара

- Автоматический выбор отгружаемой партии с учетом срока годности
- Учет непринятых товаров

# Модернизация бизнес-процессов в отделе продаж



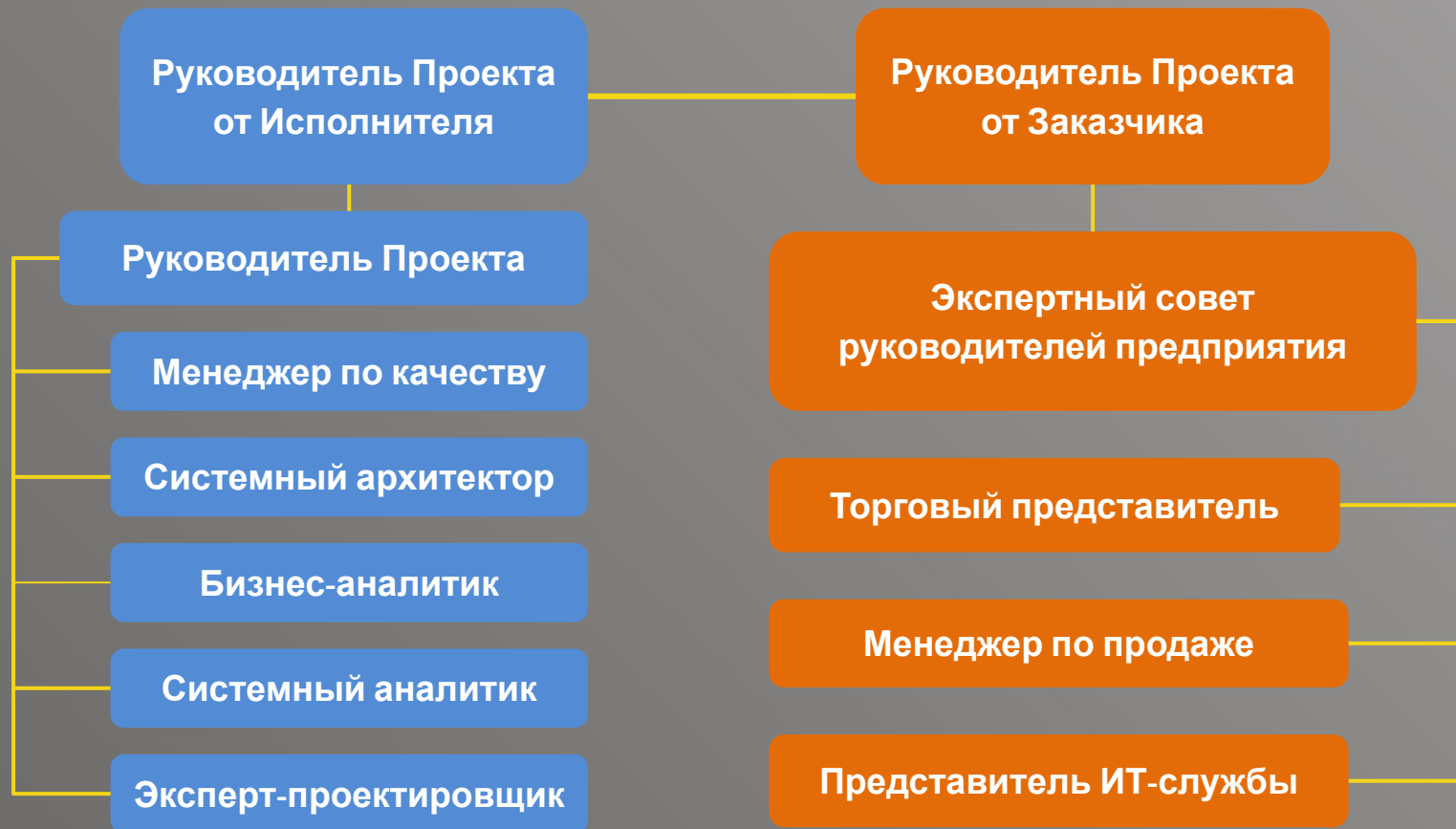
## Торговые представители

- Управление торговыми представителями
- Оптимальные маршруты посещения торговых точек
- Мобильная передача данных в офис
- Автоматическое создание заказов
- Фиксирование информации о расходах торговых представителей

## Вэн - селенг

- Составление заявки «Накладная на добавленное качество»
- Занесение результатов инвентаризации сданного на склад и проданного товара
- История продаж, история запасов у клиента
- Оптимальные маршруты посещения торговых точек

# Организационная структура проекта



# План проекта по внедрению КИС в ООО «Суперторг»



Месяц	1	2	3	4	5	6
<b>1</b> Разработка ТЗ для системы	24 дня					
<b>2</b> Разработка системы		70 дней				
<b>3</b> Опытное тестирование				30 дней		
<b>4</b> Ввод в эксплуатацию					42 дня	

# Обобщенная смета затрат



Статья затрат	Детализация	Стоимость, руб.
<b>1. Стоимость работ</b>		2 253 782
	1.1 Разработка ТЗ для системы	205 472
	1.2 Разработка системы	1 247 295
	1.3 Опытное тестирование	486 159
	1.4 Ввод в эксплуатацию	314 856
<b>2. Стоимость программного обеспечения</b>		874 050
<b>3. Стоимость аппаратного обеспечения</b>		2 729 851
<b>ИТОГО</b>		<b>5 702 580</b>



# Программное обеспечение



Описание	Кол-во, шт.	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1С: Управление торговлей	31	17 400	53 9400
1С: Мобильная торговля	50		270 000
1С: Мобильная торговля	10		56 500
Microsoft Windows Server Standard 2012 R2 Russian Academic OPEN 1 License No Level 2 PROC	1	8 150	8 150
<b>ИТОГО</b>			<b>874 050</b>

# Аппаратное обеспечение



Категория	Описание	Кол-во, шт.	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Сервер приложений	HP ProLiant DL380e G8 (668669-421)	1	427550	427550
Сервер БД	Tower Intel Xeon E5-1650V3	1	375825	375825
Маршрутизатор	Cisco RV016	5	32100	160500
Коммутатор	Cisco SRW2024	5	29571	147855
Тостый клиент	Preon Office 214	1	27620	27620
Тонкий клиент	HP t520 (G9F06AA)	30	22528	675840
Web-клиент	Acer Iconia Talk S A1-724	60	9990	599400
Мониторы	Philips 193V5LSB2	31	5249	162719
МФУ	Epson L566	3	25880	77640
Аксессуары	Logitech Keyboard K120 + A4Tech X6-73MD	31	937	29047
Кабель	Кабель Eurolan 19C-F6-07BL-B305	3	12900	38700
Комплектующие	Коннекторы RJ-45	9	295	2655
<b>ИТОГО</b>				<b>2 729 851</b>

# Ожидаемые эффекты



## ■ Качественные показатели:

- Повышение качества данных и документов
- Повышение лояльности клиентов

## ■ Количественные показатели:

- Снижение количества испорченной продукции на 20%
- Снижение времени обработки заказа на 10%
- Снижение доли ручных операций при обработке заказа на 5%
- Снижение ошибок при корректировании накладных на 15%
- Снижение количества возвращаемого товара на 10%
- Повышение прибыли на 7%

# Экономические показатели



Квартал/ показатель, млн. руб.	0	1	2	3	4
<b>ПРИТОК</b>	0,0	2,00	2,80	5,00	6,00
<b>ОТТОК</b>	5,7	0,45	0,45	0,45	0,45
<b>CF</b>	-5,7	1,55	2,35	4,55	5,55
<b>PV</b>	-5,7	1,21	1,30	1,76	1,53
<b>NPV</b>	-5,7	-4,49	-3,20	-1,44	0,09

<b>NPV, млн. руб.</b>	0,49
<b>IRR, %</b>	14
<b>Ставка дисконтирования, %</b>	12,5
<b>ROI</b>	2,33
<b>DPР, месяцев</b>	12

# Экономические показатели



Год/ показатель, млн. руб.	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>ПРИТОК</b>	1,3	100,0	800,00	2000,00	2671,00	2000,00
<b>ОТТОК</b>	6,6	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80
<b>CF</b>	-5,3	98,2	798,20	1998,20	2669,20	1998,20
<b>PV</b>	-5,3	98,2	798,20	1998,20	2669,20	1998,20
<b>NPV</b>	-5,3	92,9	891,14	2889,34	5558,54	7556,74

# Риски для Заказчика



Риск	Вероятность события	Степень влияния	Критичность риска	Мероприятия
Смена задач в ходе проекта	Средняя	Средняя	Высокая	Выявление подробных требований. Взаимодействие с Заказчиком на всех этапах жизненного цикла системы..
Затянутый процесс согласования документов	Низкая	Средняя	Низкая	Составление графика согласования отдельных документов, мониторинг согласований
Неприятие системы пользователями	Низкая	Слабая	Низкая	Работа с персоналом. Пояснение, что система необходима для развития компании и повышения конкурентоспособности

# Риски для Заказчика



Риск	Вероятность события	Степень влияния	Критичность риска	Мероприятия
Смена задач в ходе проекта	Средняя От 20% до 60%	Средняя. Возможно нарушение графика или увеличение стоимости проекта	Высокая	Выявление подробных требований. Взаимодействие с Заказчиком на всех этапах жизненного цикла системы.
Затянутый процесс согласования документов	Низкая Менее 20%	Средняя. Возможно нарушение графика проекта	Низкая	Составление графика согласования отдельных документов, мониторинг согласований
Неприятие системы пользователями	Низкая Менее 20%	Слабая. Возможно появление проблем или вопросов, но не приведет к нарушению графика, увеличению стоимости или ухудшению качества системы	Низкая	Работа с персоналом. Пояснение, что система необходима для развития компании и повышения конкурентоспособности

# Сопровождение системы



## Методологическое обеспечение

- Изменения в законодательстве
- Изменение хозяйственных операций
- Подготовка инструкций пользователя

## Рабочая поддержка системы

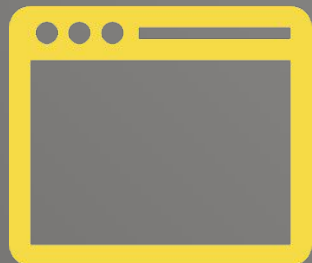
- Устранение сбоев
- Библиотека эталонных версий
- Распространение новых версий и документации

## Развитие системы

- Улучшение пользовательского интерфейса
- Новые функциональные модули
- Портфель заказов развития системы



# Режимы сопровождения



Терминальный сервис

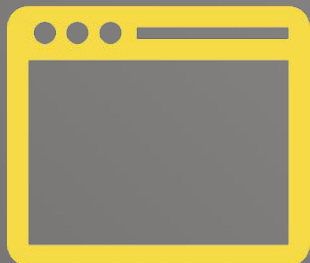


«On site»  
Ведение блога



Call-центр

# Режимы сопровождения



## Терминальный сервис

Подключение специалиста нашей компании к информационной системе Заказчика



## «On site»

Выезд нашего технического специалиста к Заказчику  
Ведение блога. Проблемы и способы их решения в виде запросов и комментариев



## Call-центр

Консультирование по горячей линии и электронным сообщениям



e-mail:

[komanda\\_aplus@misis.ru](mailto:komanda_aplus@misis.ru)