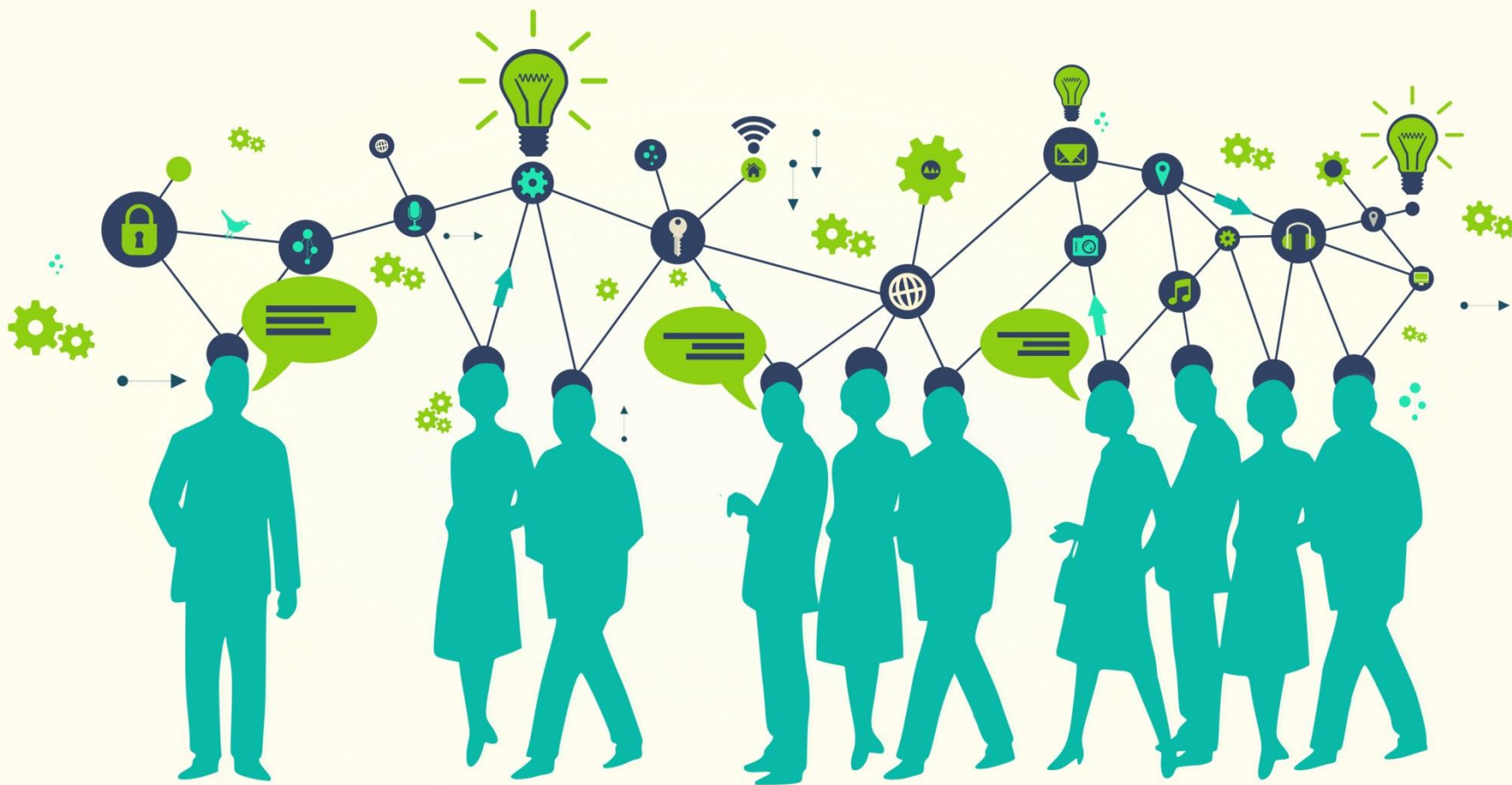




Extreme Project Management

+7 926 189 47 37

<https://DeltaPlus.PRO>



## DP.BPD - Business Process Design

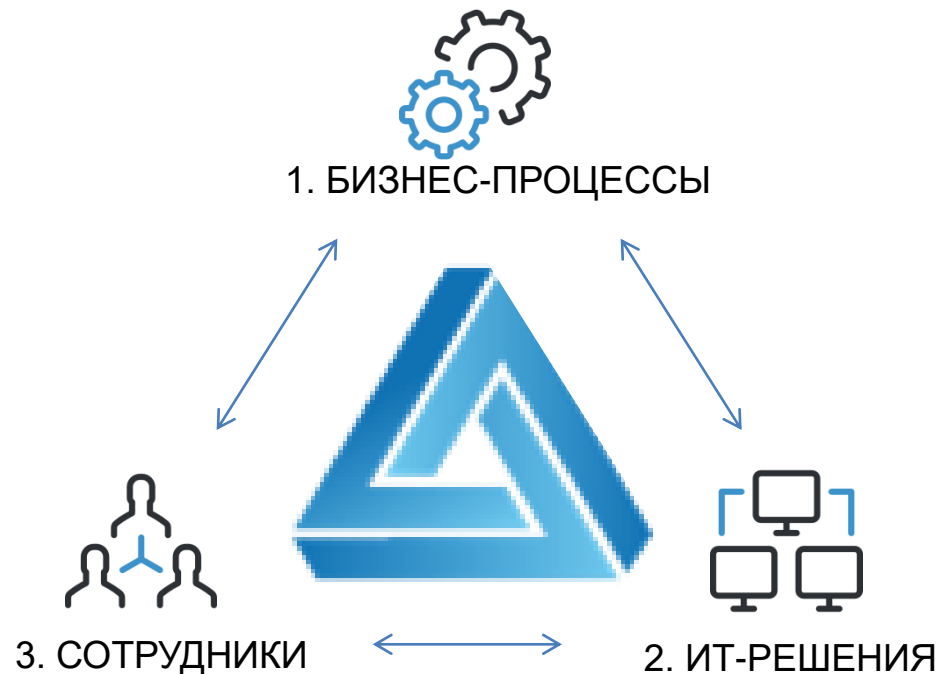
Авторские методики проектирования  
оптимальных бизнес-процессов

- 1** . Черные дыры в процессах
- 2** . Функциональная ограниченность сотрудников
- 3** . Межструктурные распри
- 4** . Локальность Решений, Отсутствие фокусировки на деталях
- 5** . Не качественная аналитика
- 6** . Отсутствие Массовой Идеи и Вектора
- 7** . Делегирование
- 8** . Избыток Информации
- 9** . Отсутствие культуры консолидации информации и использования чужих практик
- 10** . Рассогласованные подходы в Стратегии и Тактике

**СКРЫТЫЕ ЗОНЫ  
ПОТЕРЬ  
НА ЛЮБОМ  
ПРЕДПРИЯТИИ  
с оборотом от 300  
миллионов рублей  
в год.**

## Тройка Лидеров «Черных дыр» по экспертной оценке Delta Plus Group

1. Самая масштабная «Черная Дыра» связана с внутренними процессами в хозяйственной деятельности.
2. Вторая по объемам потерь «Черная дыра» связана с информационной безопасностью, получением неполной или недостоверной информации о финансовых результатах
3. Третья, самая незаметная, но не менее значимая «Черная дыра» лежит в области человеческого фактора и кадровых процессов



The background of the slide features a light blue background with several large, 3D puzzle pieces scattered across it. On top of these puzzle pieces, there are numerous silhouettes of business professionals in suits, some standing and some in motion, representing a complex business process or organizational structure.

# 1. БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

описать и оптимизировать



**Самая масштабная «Черная Дыра» связана с учетными процессами производственной деятельности.**

Например, на производственных предприятиях коммерческой ценностью обладает не только готовая продукция, но и сырье, и полуфабрикаты, а в некоторых случаях и отходы производства.

При этом, большинство производственных предприятий испытывают трудности по организации прослеживаемости сырья, полуфабрикатов, точном учете готовой продукции, брака и отходов производства.

Это позволяет сотрудникам производственных подразделений завышать процент брака и занижать объем производства, формируя при этом запас неучтенной продукции.

Неучтенная продукция добавляется при легальной отгрузке в виде Пересорта или Перегрузки, вывозится за пределы предприятия, разгружается и благополучно реализуется.

## **ЧЕК-ЛИСТ САМОПРОВЕРКИ**

**ОТМЕТЬТЕ ВСЕ ВАРИАНТЫ, ПРОЯВЛЕНИЕ КОТОРЫХ ВЫ ЗАМЕЧАЛИ**

## Розничные продажи

- Нелогичное падение продаж отдельных розничных магазинов торговой сети
- Злоупотребление продавцами (взять с клиента полную стоимость, пробить скидку по своей карте, разницу забрать себе)
- Неточный учет складских запасов на магазине
- Отгрузка со склада не соответствует количеству при приемке в магазине
- Много времени на инвентаризацию
- Продавцы не выполняют стандарты работы с покупателями
- Неоптимальные заказы от магазинов на пополнение ассортимента (субъективное отношение к отдельным товарным категориям)
- Невыполнение плана продаж
- Невозможность контролировать все показатели работы магазина: конвертация посетителя в покупателя, длина чека, выработка на продавца и пр.
- Несистемная работа с неликвидами и перераспределения товарных остатков между магазинами

## Оптовые продажи

- Не все входящие заявки учитываются и обрабатываются
- Низкая конкуренция между менеджерами отдела продаж
- Нет CRM
- Не проводится ABC-анализ, ABCXYZ - по клиентам и товарам
- Компания не отслеживает воронку продаж
- Невозможность контролировать все показатели работы менеджеров по продажам
- Не собирается обратная связь от клиентов
- Недостаточные кросс-продажи и повторные продажи по текущей клиентской базе
- Клиентская база плохо структурирована, ведется от случая к случаю, данных по контактными лицам и истории взаимоотношения с клиентами нет
- Система мотивации могла бы быть лучше
- Большие возвраты
- Менеджеры продают, а другие подразделения не справляются с обработкой договора (медленные поставки, производство не успевает, поставщики подводят и пр.)

## Персонал

- Размытые зоны ответственности
- Система мотивации неоптимальная или отсутствует
- «Перевод стрелок», межструктурные распри
- Несанкционированный съем информации и использование ее в личных целях
- Открытие собственного предприятия и (или) Увод клиентской базы
- Низкая удовлетворенность внутренних Клиентов
- Каждый хорош на своем месте, но целостности нет
- Не всегда понятно, что и зачем делает тот или иной сотрудник
- Избыточные, недозагруженные ресурсы
- Повышение производительности труда за счет исключения дублирующихся функций, автоматизации типовых форм отчетности, изменения системы мотивации (делать больше на имеющихся ресурсах, либо столько же, но меньшим количеством ресурсов)

## Финансы

- Отсутствует бюджетирование по Центрам Финансовой Ответственности
- Дебиторская задолженность
- Необъективные финансовые затраты
- Просчеты и упущения в маркетинговой и рекламной политике
- Штрафы по нарушенным обязательствам

## Сервисное обслуживание

- Много рекламаций
- Не собирается обратная связь по удовлетворенности пользователей
- Состав услуги каждый раз собирается и просчитывается индивидуально
- Подрядчики срывают сроки
- Клиент не доволен сроками и(или)качеством
- Производители медленно отвечают на рекламации
- Сложности с контролем суб.подрядчиков и удаленных исполнителей



## Складская логистика

- Отсутствует мониторинг счета 10 БУ
- Отсутствует управление неликвидами
- Отсутствует управление бракованной продукцией
- Нерегулярная инвентаризация
- Отсутствие достоверных данных об остатках на складах
- Избыточный/недостаточный документооборот
- Отсутствие учета сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, готовой продукции по переделам
- Отсутствие системной работы с остатками на складах для извлечения денежных средств и другой выгоды

## Закупки

- Неоптимальные, несвоевременные закупки, перетаривание склада
- Нарушение поставок по количеству и качеству, пересорт

## Производство

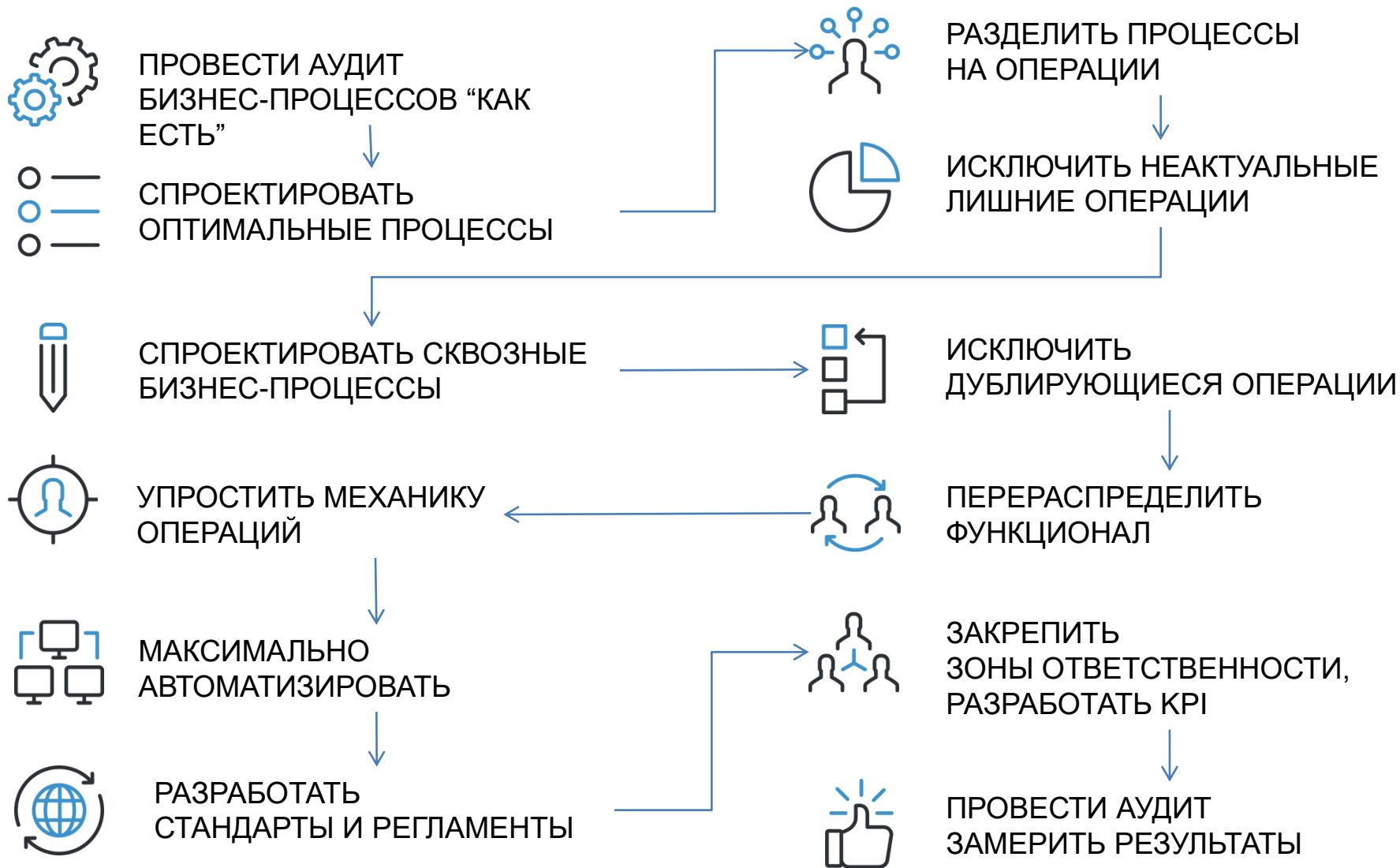
- Простои по причине неполной загрузки
- Простои по причине ремонта оборудования
- Нерациональное изменение и нарушение технологий
- Нерегламентированное использование оборудования
- Невозможно точно прогнозировать загрузку производственных мощностей
- Риски нарушения сроков производства и отгрузки продукции
- СМК не согласуется с реальной жизнью. Весь смысл сводится к тому, чтобы подготовить правильный комплект правильных документов к очередной аудиторской проверке

## Полнота и достоверность данных в управленческом учете

- Дублирование информации, ее несоответствие в разных отделах
- Множественный ввод однотипных данных
- Отсутствие стандартов ведения НСИ
- Отсутствие оперативной управленческой отчетности в разрезах, необходимых для ежедневного принятия решений
- Отсутствие учета и прослеживаемости от поступления сырья до выпуска полуфабрикатов и готовой продукции
- Нет сквозного управленческого учета по переделам производства
- Отсутствие аналитики в динамике по сотрудникам, оборудованию, энергопотреблению, браку, неликвидами и пр.
- Отсутствие планирования продаж и загрузки производства в режиме план/факт
- Не систематизирован документооборот между подразделениями
- Данные остатков в учетной системе не соответствуют фактическим остаткам на складах
- Производство или продажа товаров с рентабельностью ниже установленной, в том числе с нулевой и отрицательной рентабельностью
- Недостоверные данные по себестоимости, валовой прибыли, обороту
- Невозможность автоматически рассчитать себестоимость и рентабельность предоставленных услуг
- Отсутствие консолидации данных из различных систем, интеграций и обменов
- ИТ-системы плохо адаптированы к бизнес-процессам, неудобны для пользователей

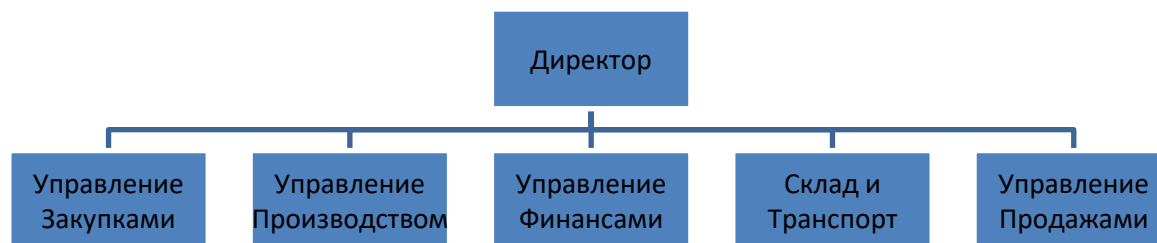
## Территориально-распределенные компании

- ❑ Нет централизованной отчетности
- ❑ Сложно контролировать операционную деятельность филиалов (низкая управляемость, получаем данные по факту, когда на результат уже нельзя повлиять)
- ❑ Нет однотипных процессов и регламентов, каждый филиал живет «как исторически сложилось»
- ❑ На нескольких предприятиях схожего типа в рамках одного Холдинга ведутся параллельные разработки, которые целесообразно было бы выделить в «мозговой центр», улучшив при этом качество разработки, сократив сроки и стоимость
- ❑ Отсутствуют Банки Данных или использование их очень трудоемко.
- ❑ локальность Решений, отсутствие Фокусировки на деталях, подгонка заплаток, тушение пожаров
- ❑ Нет человека, ответственного за разработку и внедрение комплексных решений и рац. предложений



## ОТ КЛАССИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ К ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ ЦЕПОЧКАМ

### ТИПОВОЙ ПОДХОД К РАБОТЕ С ОПТОВЫМ КЛИЕНТОМ ПРИ ЛИНЕЙНОЙ ОРГ.СТРУКТУРЕ



- 1 Впечатление от Первого контакта
- 2 Процедура Оформления Покупки
- 3 Наличие товара в т.ч. в других магазинах, резервирование (лично, по тел, по инт.), комплектация с других магазинов
- 4 Способы оплаты: наличные, по карте, предоплата, оплата по карте курьеру и т.д.
- 5 Получение товара: самовывоз, доставка
- 6 Претензии: пересорт, недогруз, брак
- 7 Возвраты: качественный товар, излишки, брак
- 8 Сервис: под заказ, доставка, установка, сборка
- 9 Качество
- 10 Пост. продажное обслуживание: сервис, ремонты, гарантия
- 11 Упрощенная коммуникация
- 12 Предвосхищение ожиданий: приятная неожиданность



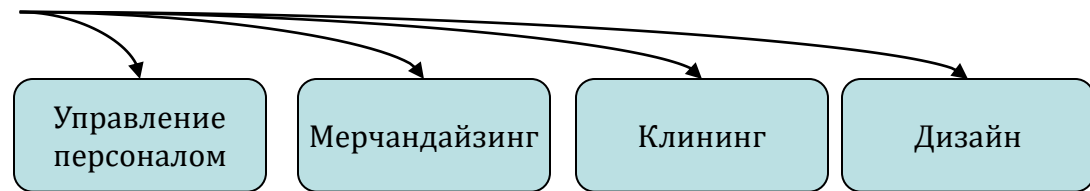
Клиент

ощущение удовлетворенности, безопасности и комфорта

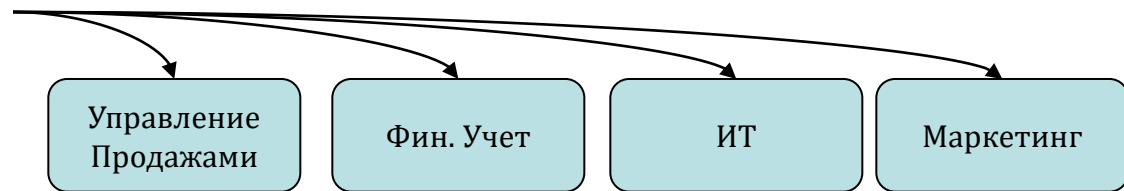


## ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ПРИ РАБОТЕ С ОПТОВЫМ КЛИЕНТОМ

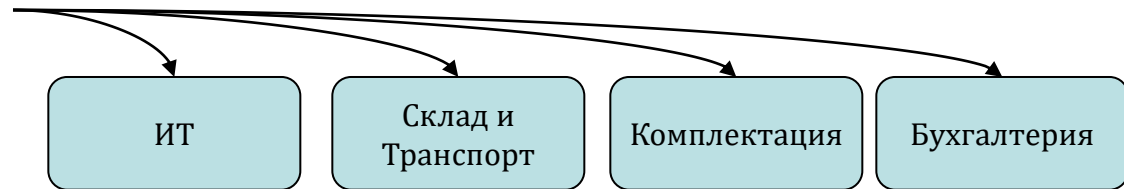
1 Впечатление от Первого контакта



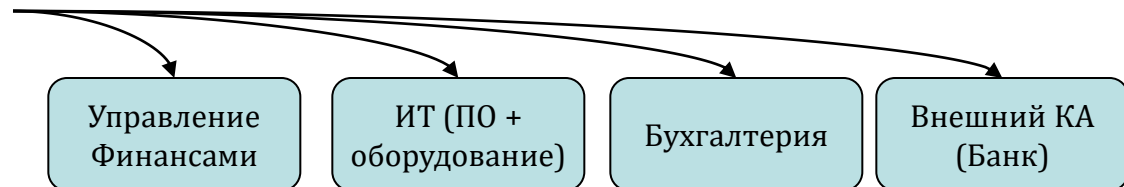
2 Процедура Оформления Покупки



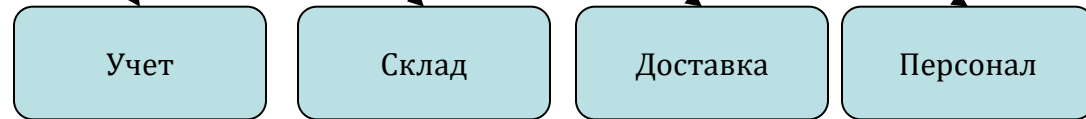
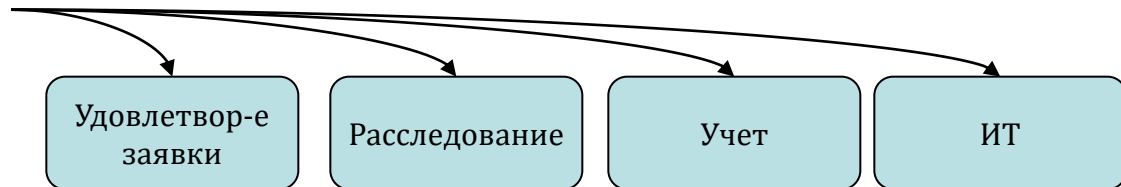
3 Наличие товара в т.ч. в других магазинах, комплектация



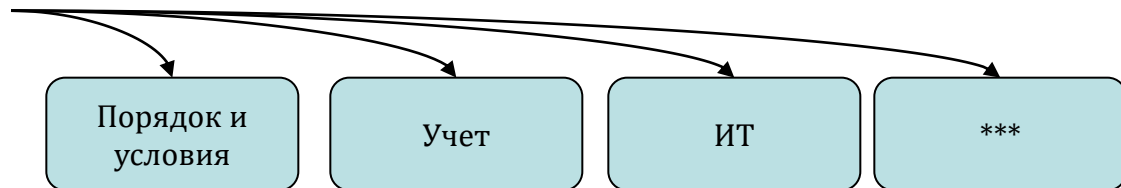
4 Способы оплаты



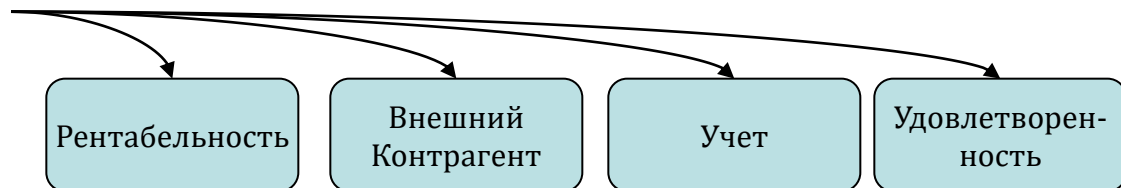
5 Получение товара

6 Рекламации: пересорт,  
недогруз, брак

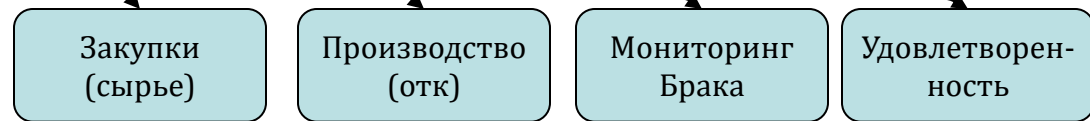
7 Возвраты



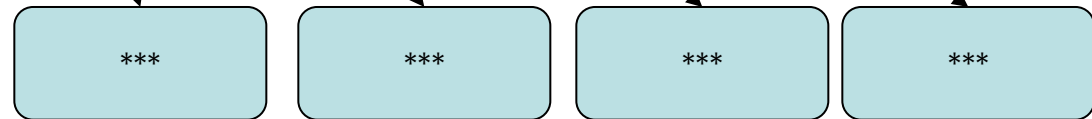
8 Сервис



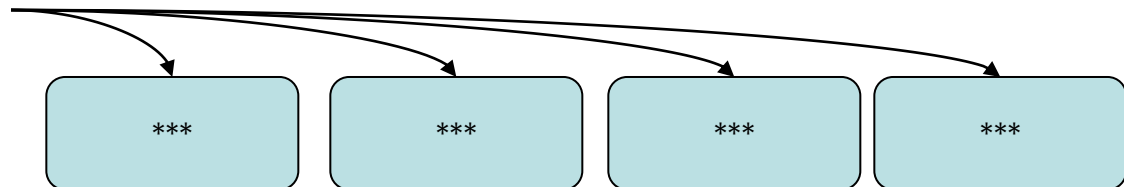
9 Качество



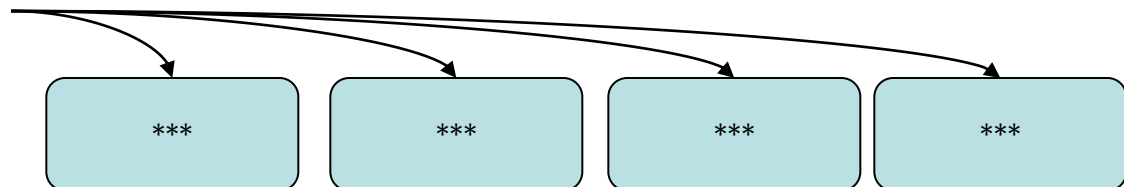
10 Пост.продажное обслуживание



11 Упрощенные коммуникации



12 Предвосхищение ожиданий



## Таким образом

Работа с Клиентом, повышение лояльности, возврат покупателей, повторные продажи и рост прибыли – это задача не только сотрудников отдела продаж.

Важно понимать, что каждый сотрудник на своем месте является звеном в большом механизме, который работает в конкурентной среде.

Клиент всегда получает общее впечатление от сотрудничества с компанией.

И, на общее впечатление может повлиять как сроки рассмотрения и заключения договора 3 дня или 3 недели, удобство и простота претензионной работы, своевременность получения оригиналов документов, даже чистота пола в офисе.

**Поэтому, так важно, перейти от управления бизнес-процессами  
к Управлению Функциональными цепочками.**



## 2. ИТ-РЕШЕНИЯ

ИТ-технологии вне привязки к бизнес-процессам не оптимизируют работу, а усложняют ее, наполняют бессмысленными операциями и снижают производительность труда



## **Вторая «Черная дыра» связана с ИТ-инфраструктурой**

Эту «Черную дыру» можно условно разделить на несколько сегментов

**Информационная безопасность**, это не только хакерские атаки и вредоносное программное обеспечение. К этой «Черной дыре» так же относится несанкционированный съем или уничтожение информации, использование нерегламентированных технических и программных средств, хищение бумажных документов и магнитных носителей, инсайдерство, промышленный шпионаж, разглашение конфиденциальной информации, нарушение работоспособности информационных систем, внесение в данные несанкционированных изменений, направленных на причинение ущерба и т.п.

## **Получение неполной или недостоверной информации о финансовых результатах**

В нашей практике есть кейс, когда из 1 млрд.оборота собственники теряли на финансовых махинациях сотрудников 370 млн.руб. в год.

## **ИТ-архитектура не полностью покрывает потребности текущих бизнес-процессов**

При точном проектировании ИТ-инфраструктуры под бизнес-процессы возможно **кратно** увеличить производительность труда, сократить простои и снизить потери



РАЗРАБОТАТЬ  
ИТ-СТРАТЕГИЮ ПОД БИЗНЕС-  
ПРОЦЕССЫ



ПОДОБРАТЬ  
ИТ-РЕШЕНИЯ



СФОРМИРОВАТЬ  
ИТ-БЮДЖЕТ



ПОДОБРАТЬ  
ПРОЕКТНУЮ КОМАНДУ



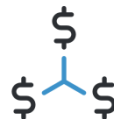
ОПРЕДЕЛИТЬ ОБЪЕМ  
ДОРАБОТОК ДЛЯ СООТВЕТСТВИЯ  
ПРОЦЕССАМ



АВТОМАТИЗИРОВАТЬ  
ТИПОВЫЕ ОПЕРАЦИИ



АВТОМАТИЗИРОВАТЬ  
ОТЧЕТЫ



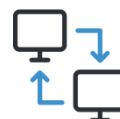
АВТОМАТИЗИРОВАТЬ  
ЛИДОГЕНЕРАЦИЮ



АВТОМАТИЗИРОВАТЬ  
КОММУНИКАЦИЙ, CRM



ВНЕДРИТЬ  
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ  
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ



ВЫПОЛНИТЬ ИНТЕГРАЦИЮ  
РАЗЛИЧНЫХ ИТ СИСТЕМ



### 3. СОТРУДНИКИ

скорость движения армии равна скорости  
самого медленного бойца

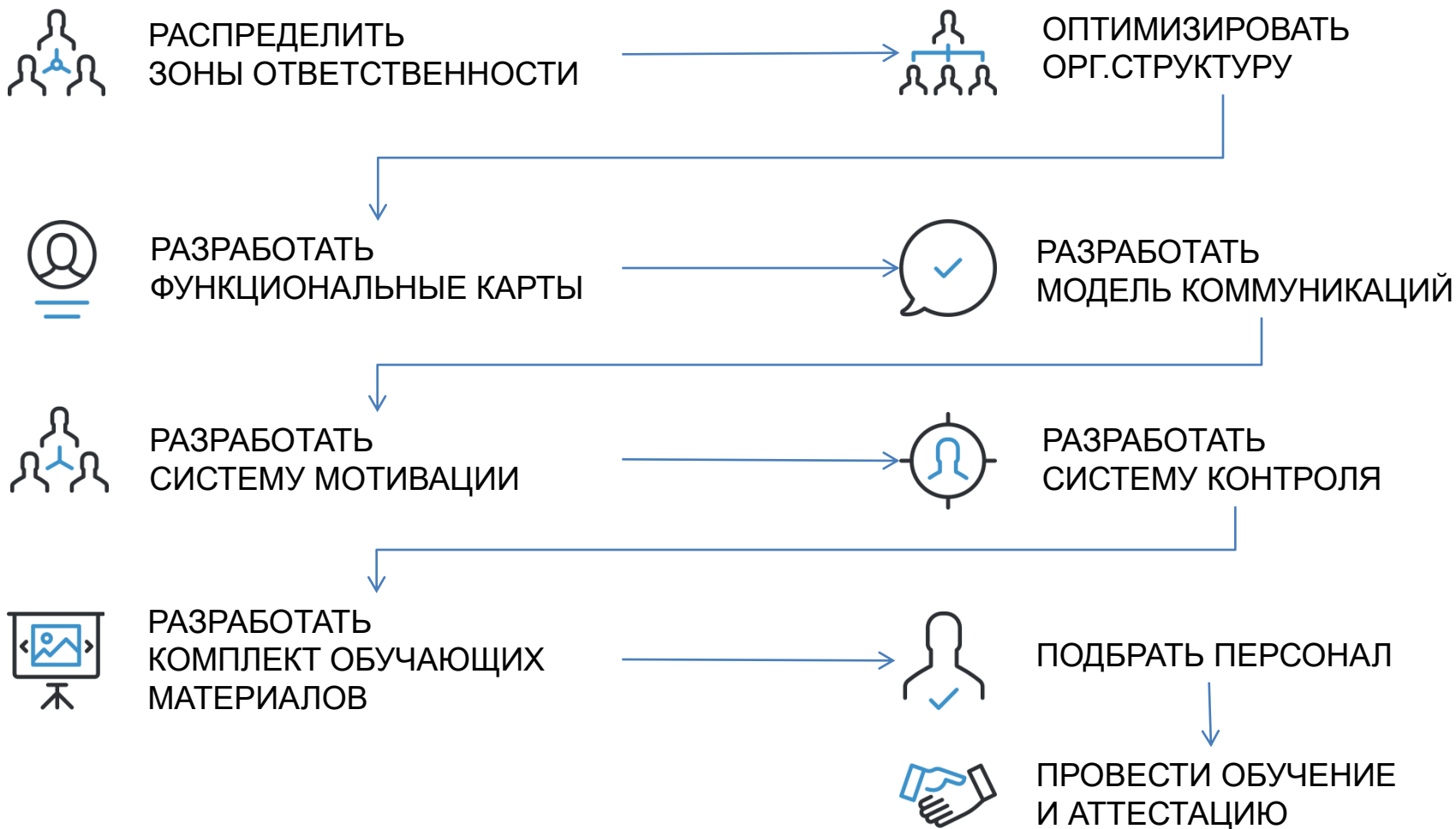
## Третья «Черная дыра» связана с человеческим фактором

Внутренние угрозы напрямую зависят от человеческого фактора. При чем, самые серьезные из них кроются не за криминальной составляющей, а как раз наоборот.

Дороже всего, обходятся ошибки, совершенные персоналом по незнанию, забывчивости и неаккуратности.

Ведь, если злоумышленника можно выявить и обезвредить, то **считать убытки от операционной деятельности сотрудников все еще большая редкость для Российских Предприятий**. А между тем, на их экономическую устойчивость напрямую влияют: неоптимальные закупки, несвоевременные поставки, некачественный ремонт оборудования, перетаривание склада, дебиторская задолженность, нерациональное изменение технологий, нерегламентированное использование оборудования, нарушения технологии организации производства, просчеты и упущения в маркетинговой и рекламной политике, необъективные финансовые затраты и пр.

Недостаточная квалификация или уход квалифицированных сотрудников, необоснованные управленческие решения, неэффективная система мотивации, ошибки в планировании, неспособность видеть дальше своей функциональной зоны – все это ежедневно разрушает Предприятие изнутри, снижает его рентабельность и конкурентоспособность.

**ПОРЯДОК РАБОТЫ**



## **ПРИ КОМПЛЕКСНОМ ПОДХОДЕ**

**Минимальная гарантированная эффективность  
улучшения заданных показателей +15%**

**Средняя эффективность +35%**

**Максимальная эффективность +92%**



**ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТ**

## Этапы работ

### Этап 1: подготовительные работы

- Определение целей оптимизации и проектирования бизнес-процессов
- Разработка устава проекта
- Привлечение профильных экспертов
- Формирование проектных команд
- Разработка Устава Проекта

### Этап 2: предпроектное обследование

- Получение требований от Заказчика по описанию бизнес-процессов
- Сбор вводных данных для описания бизнес-процессов
- Сбор информации и моделирование бизнес-процессов «как есть» (в том числе, интервью - с экспертами и в рабочих группах);
- Анализ текущих проблем, рисков бизнес-процессов, разработка предложений по оптимизации, анализ экономической целесообразности изменений;
- Оцифровка и замеры текущих показателей качества

### Этап 3: проектирование бизнес-процессов

- Создание моделей бизнес-процессов, согласование моделей с Владельцами процессов, ключевыми участниками и топ менеджментом Компании
- Создание регламентирующей документации по процессу: регламенты, графическое описание процесса, шаблоны документов, матрица ответственности «как должно быть»;
- Описание бизнес-процессов на 1-ом, 2-ом и 3-ем уровнях
- Разработка показателей эффективности процессов

**Этап 4: оптимизация процессов**

- Анализ алгоритмов расчета сводных отчетов и формирования функциональных требований на их автоматизацию
- Разработка бизнес-требований к информационным системам по результат разработки целевых бизнес-процессов.
- Формирование функциональных требований к модулям ИТ- системы
- Разработка тестовых заданий и участие в тестировании и приемке вводимых модулей системы

**Этап 5: автоматизация**

- Подбор и доработка ИТ-решений

**Этап 6: внедрение бизнес-процессов**

- Разработка и управление планом внедрения бизнес-процессов;
- Подготовка директивных документов по внедрению процессов
- Подготовка инструкций для сотрудников для исполнения бизнес-процессов
- Участие во внедрении новых бизнес-процессов
- Консультирование сотрудников по бизнес-процессам
- Проведение внутреннего аудита бизнес-процессов, подготовка аналитических отчетов с формированием рекомендаций по устранению дефектов. Контрольные замеры изменения показателей эффективности и достижения целей

В рамках проекта разрабатываются и подбираются комплексные ИТ-решения, в полной мере закрывающие все требования бизнес-процессов, определенные на этапе проектирования. Реализация и внедрение нетипового функционала осуществляется собственными ресурсами Дельта Плюс, либо Компаниями-Партнерами.

В реализации каждого Проекта могут принимать участие несколько Партнеров, поэтому управление комплексными проектами осуществляется в единой среде <http://dpgroup.bitrix24.ru>



## ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ

**Цель:** Единая система управления автотранспортным хозяйством и диспетчеризация транспортной логистики

**Задачи:**

Минимизировать возможные потери от злоупотребления водителями служебным положением (слив топлива, выполнение работ сторонних заказчиков, простои в рабочее время и пр.)

Снизить риски невыполнения в срок работ по капремонту, связанные с несвоевременной доставкой грузов

Минимизировать потери от нарушения правил эксплуатации ТС

Минимизировать несчастные случаи, ДТП, и другие риски, связанные с безответственным поведением водителей (превышение скоростного режима, нарушение режима труда и отдыха, перегрузка оборудования и пр.)

## ИНТЕГРАЦИЯ ИТ-СИСТЕМ И ОБОРУДОВАНИЯ 1С + ГЛОНАСС + OpenStreetMap + Тахографы

**Результат: выявлен объем потерь > 1 млрд. руб./год**



## СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

**Цель:** Обеспечение бесперебойной работы и текущей технической поддержки систем 1С:Бухгалтерия и 1С:ЗУП в течение года

**Задачи:**

- Повышение быстродействия системы 1С: ЗУП – свертка базы
- Переход на типовую 1С:ЗУП
- Доработка по требованиям пользователей и нововведений Холдинга

**СВЕРТКА 1С:ЗУП, ПЕРЕХОД НА ТИПОВУЮ 1С:ЗУП  
ТЕКУЩЕЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ 1С:БУХГАЛТЕРИЯ**

**Бюджет Проекта 3,5 млн.руб.**



## ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

**Цель:** Внедрение сквозного управленческого учета

**Задачи:**

- Стандартизация НСИ
- Учет по переделам
- Автоматизация работы ЦЗЛ, ПТО, ПЭО, ТО, Конструкторский отдел

**Решение:**

Спроектированы сквозные процессы, внедрена система 1С:УПП с доработкой под процессы.

Спроектирован и разработан функционал:

- автоматического расчета рецептур и технологических карт
- планирование производства и закупок
- сквозной учет сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции по переделам

**Решение признано эталонным и тиражировано на 6 заводов Холдинга**

**Результат: сокращение сотрудников с 2000 до 350,  
общая экономическая эффективность > \$100 млн.**

## КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

**Цель:** Внедрение управленческого учета и Бюджетирования

**Задачи:**

- Повысить производительность труда
- Ускорить обмен информацией между сотрудниками
- Внедрить бюджетирование по ЦФО

**Решение:**

•Выполнено пред проектное обследование, разработка процессов, проектирование и реализация системы Бюджетирование на 1С ERP

**Проблема:**

•В ходе аудите выявлены злоупотребления на стороне финансового департамента, который передавал собственникам и другим ТОП-менеджерам Компании заведомо ложные данные по обороту и прибыли.

**Результат: выявлен объем потерь 370 млн. руб. (хищения в размере 30% оборота)**

## РЕСУРСОНАБЖАЮЩАЯ КОМПАНИЯ (ЖКХ)

**Цель:** Внедрение системы автоматического расчета начислений за услуги водоснабжения и водоотведения для b2c и b2b

### Задачи:

- Повысить производительность труда за счет автоматического большого количества расчетов по большому количеству абонентов и автоматического формирования отчетности
- Повысить пропускную способность, сократить время ожидания для посетителей
- Сократить количество ошибок в расчетах по причине человеческого фактора
- Интеграция с другими системами для консолидации информации
- Соблюдение требований при изменении законодательства

### Проблема:

- В компании более 5000 договоров с юридическими лицами, каждый из которых по-своему уникален, поэтому автоматизация не представляется возможной

### Решение:

- Выполнено пред проектное обследование, определены требования к изменениям учетной политики в части организации начислений по сегментам потребителей «Физические лица» и «Юридические лица», разработано техническое задание на автоматизацию расчетов в зависимости от схем подключения.

**Результат: 5000 уникальных схем подключения юридических лиц систематизированы в 15 типовых схем, комбинация которых покрывает все варианты подключений и легко автоматизируется**



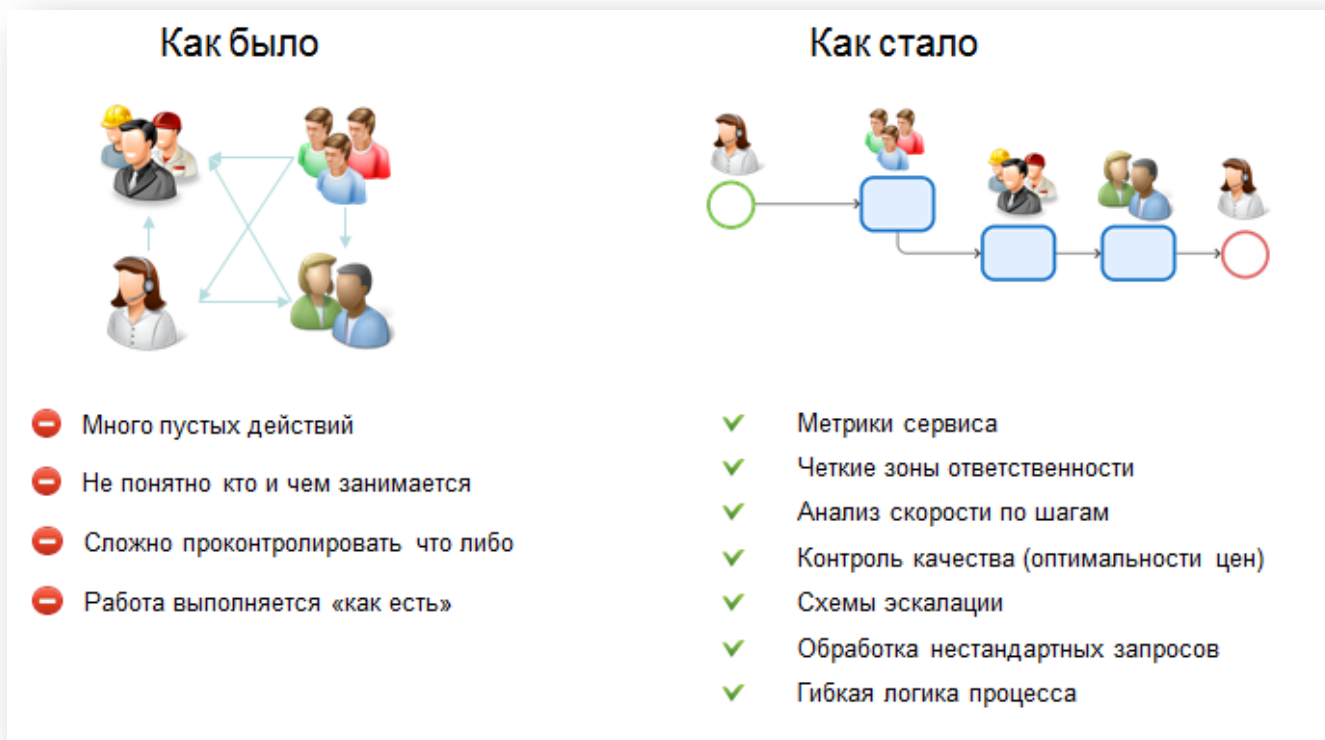
## УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ (ЖКХ)

**Цель:** Внедрение системы 1С:ЖКХ и ее адаптация с учетом особенностей работы Управляющей компании

**Задачи:**

- Сократить временные затраты на расчет
- Сократить количество ошибок

**Решение:**

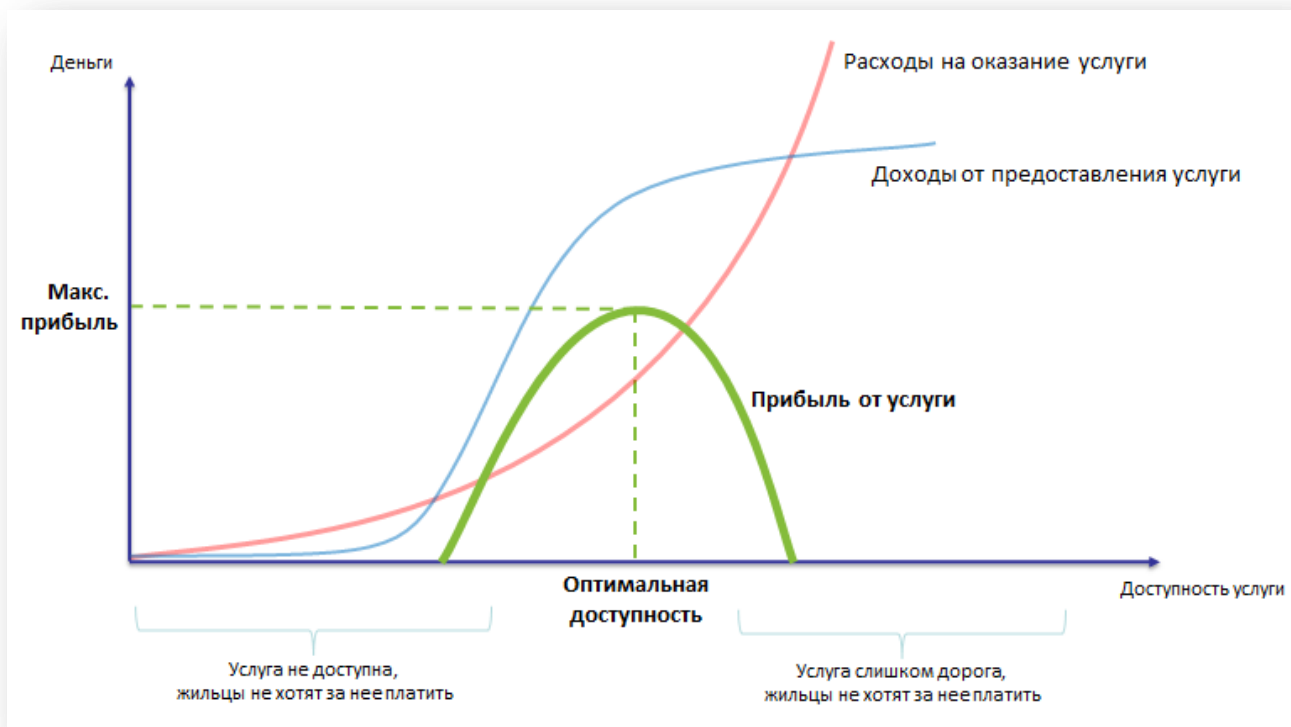


## СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ (ЖКХ)

**Цель:** Максимизация прибыли

**Задачи:**

- Прозрачная диспетчеризация заявок
- Управление услугами. Доступность услуг и их стоимость
- Балансировка ремонтов и бюджетов
- Оперативная отчетность



## ИТ-КОМПАНИЯ

### Цели Клиента:

- Успешно отработать выигранный тендер
- Минимизация рисков неуспеха

### Проблема

По условиям договора, необходимо наличие команды из 4х специалистов на объекте заказчика на весь срок Проекта. Заказчик территориально находится в г.Новый Уренгой. Наш клиент не смог собрать команду и обратился к нам, чтобы мы забрали на субподряд исполнение договора полностью.

### Решение

Сформирована и высажена на объекте Заказчика команда из 4х 1С-программистов. Организована приемка задач и старт работ.

**Результат: спасение репутации ИТ-компании и провального ИТ-Проекта на сумму 6,5 млн.руб.**



## ИТ-КОМПАНИЯ

### Цели Клиента:

- Успешно отработать выигранный тендер
- Минимизация рисков неуспеха

### Проблема

ИТ-Компания выиграла тендер у крупного гос. заказчика. В течение года работы не были выполнены. Клиент обратился к нам с просьбой забрать контракт на субподряд 25 декабря, когда заказчик отказался подписывать акты и оплачивать сумму по договору.

### Решение

Сформирована проектная команда. Старт работ по Проекту 27 декабря. Налажены отношения с Заказчиком.

Успешная сдача Проекта 01 февраля с подписанием всех актов и полной оплатой.

**Результат: спасение репутации ИТ-компании и провального ИТ-Проекта на сумму 15 млн.руб.**

## ИТ-КОМПАНИЯ

### Цели Клиента:

- Больше маржи, меньшими усилиями
- Минимизация рисков неуспеха

### Проблема

Отдел продаж Клиента продал Проект по автоматизации системы ЖКХ для Крупной управляющей Компании. Когда встал вопрос реализации Проекта, Клиент понял, что не имеет специалистов с соответствующими компетенциями, знанием продукта 1С: ЖКХ и предметной области. Клиент обратился к нам для проведения детального пред проектного обследования и

### Решение

Выполнено пред проектное обследование, сформировано ТЗ на доработку стандартного функционала для соответствия процессам Заказчика, налажены лояльные отношения с Заказчиком

**Результат: спасение репутации ИТ-компании и провального ИТ-Проекта на сумму 1,5 млн.руб.**

## ИТ-КОМПАНИЯ

### Цели Клиента:

- Больше маржи, меньшими усилиями
- Минимизация рисков неуспеха

### Проблема

Отдел продаж Клиента вышел на ЛПР крупного производственного предприятия для продажи Автоматизированной Системы Управление Производственным Предприятием. Клиент обратился к нам с просьбой оказать технический пресейл и продемонстрировать свои кейсы и компетенции в части построения учета производственных предприятий.

### Решение

Успешный технический пресейл. Выполнение работ по пред проектному обследованию.

**Результат: содействие в Продаже ИТ-Проекта на 4,5млн.руб. производственному предприятию**



## О КОМПАНИИ

Сертификаты, отзывы,  
партнеры, клиенты, контакты







ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
«Дельта Плюс»

Исх.№ 414  
от 12.05.2016г.

<http://dpgroup.pro>  
[info@dpgroup.pro](mailto:info@dpgroup.pro)  
+7(343) 328-28-92

**Удостоверяющее письмо**

Настоящим письмом удостоверяю, что, во исполнение требований ГОСТ Р ИСО/МЭК 20000-1-2013 (ISO/IEC 20000-1-2011), Проектное управление организовано в Delta Plus Group с использованием автоматизированной системы Битрикс24.

**Гостевой доступ не предусмотрен.**

Генеральный директор  
ООО «Дельта Плюс»



*Шарапова*  
/Шарапова Е.Г.



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
«Дельта Плюс»

Исх.№ 412  
от 12.05.2016г.

<http://dpgroup.pro>  
[info@dpgroup.pro](mailto:info@dpgroup.pro)  
+7(343) 328-28-92

**Удостоверяющее письмо**

Настоящим письмом удостоверяю, что, во исполнение требований ГОСТ Р ИСО/МЭК 20000-1-2013 (ISO/IEC 20000-1-2011), техническая поддержка пользователей по договорам сопровождения организована в Delta Plus Group с использованием автоматизированной системы ServiceDesk.

**Гостевой доступ**

Адрес: <http://sd.dpgroup.pro>

Логин: user

Пароль: user

Генеральный директор  
ООО «Дельта Плюс»



*Шарапова*  
/Шарапова Е.Г.



**RENEL**  
RENESSANS ELECTRO

Генеральному директору  
ООО "Дельта Плюс"  
Шараповой Е.Г.

Уважаемая Елена Геннадьевна!

ООО «Ренессанс Электро» в лице Заместителя Генерального директора Мищенко Алексея Вячеславовича выражает благодарность ООО «Дельта Плюс» и лично Генеральному директору Шараповой Елене Геннадьевне за организацию и выполнение работ по внедрению системы управленческого учета 1С:ERP на платформе 1С:Предприятие.

На первом этапе проведено предпроектное обследование бизнес-процессов, предложены рекомендации по их оптимизации, разработано доскональное техническое задание на доработку конфигурации 1С:ERP, выполнены необходимые доработки конфигурации.

На втором этапе проведено внедрение системы, настроены номенклатурные справочники, заполнена нормативно – справочная информация, разработана и предоставлена необходимая сопроводительная документация, проведено обучение пользователей и системных администраторов.

Работы выполнены в соответствии с рекомендациями ПП, Agile, PMBOK и предоставленными внутренними стандартами.

Для контроля работ был предоставлен доступ к Системе Управления Проектами Битрикс24 и к Системе ServiceDeskMantis для поддержки пользователей.

Компания ООО "Дельта Плюс" выполнила работу качественно и в полном объеме, успешно справившись с поставленными задачами.

Учитывая все выше сказанное, рекомендуем ООО «Дельта Плюс» как надежного и ответственного партнера по разработке и внедрению информационных систем.

Заместитель Генерального директора

  
\_\_\_\_\_  
/А.В.Мищенко/  


ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ  
АНТИКРАЖНЫЕ СИСТЕМЫ  
КОНТРОЛЬ ДОСТУПА

ООО «Железный Дровосек»  
117570, г. Москва, пр-д Одоевского, 2А  
[www.biznes-kontrol.ru](http://www.biznes-kontrol.ru) [www.antikrajka.ru](http://www.antikrajka.ru)  
+7 (495) 728-1898, +7 (495) 981-6532

Генеральному директору  
ООО "Дельта Плюс"  
Шараповой Е.Г.

### Благодарственное письмо

Для автоматизации и эффективного управления торговыми процессами нашего предприятия возникла необходимость внедрения управленческого учета на базе "1С:Управление торговлей" и интеграции ее с "1С:Бухгалтерия".

В сочетании цены, функциональности, инновационного подхода к управлению проектами, наличию сертифицированных специалистов и положительных отзывов, было принято решение о заключении договора внедрения с Компанией «Дельта Плюс».

Каждый из этапов Проекта и Проект в целом выполнен успешно и в установленные сроки. Отклонение по дополнительным работам, возникшим по требованию пользователей, составило не более 10% от общего объема работ по Договору. Дополнительные работы не повлияли на сдвигу сроков по Проекту и выполнены Командой «Дельта Плюс» в рамках бюджета Проекта.

По результатам работы можно отметить, что "Дельта Плюс" — надежный партнер, имеющий в своем составе квалифицированных и ответственных специалистов, готовых в заданные кратчайшие сроки выполнить все требования заказчика.

Благодарим за проделанную работу и рекомендуем ООО «Дельта Плюс» в качестве надежного партнера и ответственного исполнителя.

Генеральный директор



Васильев В.В.



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
"ФОРТУНА"

ИНН 6672239136 КПП 667201001

ЗАО в Екатеринбургский филиал ЗАО ЮНИКРЕДИТБАНК г. Екатеринбург БИК 046577971  
Корреспондентский счет: 30101810300000000971 Расчетный счет: 40702810000404551396  
620025, СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ, ЕКАТЕРИНБУРГ Г, УЛ. БАХЧИВАНДЖИ, ДОМ № 2  
(343) 345-06-06

Генеральному директору  
ООО "Дельта Плюс"  
Шараповой Е.Г.

Уважаемая Елена Геннадьевна!

Компания ТК Агора сотрудничает с Вами и Вашей Компанией по вопросам разработки и внедрения ИТ-Систем с 2007г.

За указанный период в рамках проводимых конкурсов на разработку и внедрение информационных систем в ТК Агора рассматривались различные поставщики решений.

По сочетанию цены, функциональности, инновационных подходов к проектному управлению и соответствию установленным требованиям, победу в конкурсах неоднократно одерживала Ваша Компания.

Многолетняя совместная работа позволяет утверждать, что компанию "Дельта Плюс" отличает высокое качество предоставляемых услуг, соответствующее всем требованиям конечного клиента, а также профессионализм сотрудников компании.

При выборе компании по разработке и внедрению сложных информационных систем ТК Агора рекомендует компанию "Дельта Плюс" как надежного и добросовестного партнера, учитывающего в своей работе специфику клиента и удовлетворяющего всем современным требованиям в части проектного управления и разработки информационных систем.

Директор



/Заболотский В.Н.



Общество с ограниченной ответственностью  
«Техно Мир». Авторизированный дилер KARCHER.  
ИНН 4205182542, КПП 420501001  
Юридический адрес: 650036, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 16,  
Телефон: 8 (3842) 56-7777, 355-155  
E-mail: [mag@tm42.ru](mailto:mag@tm42.ru)  
[www.tm42.ru](http://www.tm42.ru)

Благодарственное письмо

Уважаемая Елена Геннадьевна!

Коллектив компании ООО «Техномир» выражает свою благодарность и признательность вам лично и компании «Delta Plus Group» в целом за сотрудничество в реализации проекта по автоматизации розничной торговли ООО «Техномир», а именно подбор и изменение/доработка под цели компании программного обеспечения на базе 1С, настройка синхронизации между всеми филиалами компании, автоматизация сервисного направления компании. Проект был осложнен необходимостью реализации его в сжатые сроки без прерывания текущей работы пользователей и клиентов, с чем вы справились с высоким качеством работы. Пользователи отмечают комфортную работу с вами, максимальную быструю поддержку как на этапе внедрения так и после внедрения программных продуктов, а также составленную документацию по всем бизнес-процессам системы как полную и удобную. Желаем процветания вашей компании и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Директор ООО «Техно Мир»



В.В.Кравчук

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
"ФОРТУНА"

ИНН 6672239136 КПП 667201001  
ЗАО В Екатеринбургский филиал ЗАО ЮНИКРЕДИТБАНК г. Екатеринбург БИК 046577971  
Корреспондентский счет: 30101810300000000971 Расчетный счет: 40702810000404551396  
620025, СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ, ЕКАТЕРИНБУРГ Г, УЛ. БАХЧИВАНДЖИ, ДОМ № 2  
(343) 345-06-06

Генеральному директору  
ООО "Дельта Плюс"  
Шараповой Е.Г.

Уважаемая Елена Геннадьевна!

Компания "Дельта Плюс" успешно внедрила в ТК Агору систему Консолидированного управленческого учета на базе 1С:Предприятие.

Результатом стала автоматическая консолидация управленческой отчетности в Управляющей компании по 8 филиалам ТК Агора, в т.ч. 20 розничных магазинов, 8 складов в разных городах УРФО.

Хочется отметить компетентность, внимательность и аккуратность специалистов компании. Особую благодарность выражаем генеральному директору ООО "Дельта Плюс" Шараповой Елене Геннадьевне за неравнодушный подход и хорошую организацию работы.

Директор



/Заболотский В.Н.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
"ФОРТУНА"

ИНН 6672239136 КПП 667201001  
ЗАО В Екатеринбургский филиал ЗАО ЮНИКРЕДИТБАНК г. Екатеринбург БИК 046577971  
Корреспондентский счет: 30101810300000000971 Расчетный счет: 40702810000404551396  
620025, СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ, ЕКАТЕРИНБУРГ Г, УЛ. БАХЧИВАНДЖИ, ДОМ № 2  
(343) 345-06-06

Генеральному директору  
ООО "Дельта Плюс"  
Шараповой Е.Г.

Уважаемая Елена Геннадьевна!

Компания "Дельта Плюс" осуществила внедрение системы SAP SCM и интеграцию с учетной системой 1С:Управление торговлей в ТК Агора.

При выборе компании-исполнителя руководствовались такими критериями, как наличие сертифицированных специалистов и положительных отзывов о деятельности компании.

В итоге было выбрано Общество с ограниченной ответственностью "Дельта Плюс".

С самого начала нашего взаимодействия с сотрудниками Компании «Дельта Плюс» ощущался их профессионализм и ответственность.

В кратчайшие сроки специалисты компании провели установку и настройку системы SAP SCM, выполнили настройку и интеграцию с используемой системой 1С:Управление торговлей, обучили пользователей работе с системой.

Внедрение системы позволило повысить эффективность процессов закупок и управления складскими запасами, снизить количество складских запасов товаров на складах и увеличить оборачиваемость.

Сотрудничество с компанией «Дельта Плюс» оказывает исключительно положительное впечатление. Мы готовы с уверенностью рекомендовать ее как надежного и добросовестного партнера по разработке, внедрению и сопровождению информационных систем, в т.ч. класса ERP.

Директор



/Заболотский В.Н.

## КЛИЕНТЫ



РЕГИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ  
СИСТЕМНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И  
АПЛИКАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ



## ПАРТНЕРЫ

**ALEXROVICH**  
Автоматизация бизнеса





## О КОМПАНИИ

Основатель и главный методолог Компании – **Елена Шарапова**

Елена и ее команды занимаются проектированием бизнес-процессов и повышением их эффективности с 2000г.

Команда Елены первая в России в 2000 году спроектировала Электронные Медицинские Карты  
В 2000 мы проектировали процессы для Администрации Тюменской области  
В 2005-07 для предприятий холдинга Сибур-Русские Шины  
В 2007-09 - для региональных торговых сетей  
В 2016 – для дочерних обществ Газпрома

Идеология компании строится на том, что повышение эффективности процессов необходимо как при внедрении ИТ-технологий, так и для снижения издержек, повышения рентабельности и , как следствие, конкурентоспособности.

В компании накоплена мощная экспертиза в области орг. проектирования и бизнес-инжиниринга. Из всего множества методик: MRP2, PMBoK, ITIL, Cobit, ИСО и пр. Елена выбрала, скомпоновала и адаптировала к Российским реалиям лучшие инструменты, добавила собственные разработки и сформировала авторскую систему по оптимизации бизнес-процессов, с помощью которой их эффективность увеличивается в разы.

## ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

**Мы не просто открыты для сотрудничества. Мы его страстно желаем!**

Будем рады Партнерству и Сотрудничеству с  
ИТ-Компаниями для перераспределения объемов  
С Компаниями, предоставляющими услуги b2b для взаимного продвижения  
С НИИ, Исследовательскими центрами, бизнес-школами для обмена опытом

**Вы всегда можете рассчитывать на «Дельта Плюс» в качестве:**

- научно-исследовательского ресурса в вопросах разработки методик оптимизации бизнес-процессов
- субподрядчика по задачам предпроектного обследования, проектирования и оптимизации бизнес-процессов на Проектах по внедрению ИТ-решений
- продающего партнера для Ваших решений в тех процессах наших Заказчиков, где они подходят наилучшим образом

Кроме того, мы готовы рассмотреть возможности разработки и внедрения совместных ИТ-Проектов ,  
решений и сервисов.

Звоните +7(495)2-412-999 Пишите [info@dpgroup.pro](mailto:info@dpgroup.pro)

**DP.BPD – Business Process Design**

технология построения оптимальных бизнес-процессов

*Всегда Ваша  
«Дельта Плюс»*

*Филиал в Санкт-Петербурге  
[spb@deltaplus.pro](mailto:spb@deltaplus.pro)  
+7 (499) 380-88-53 доб.200*

*Директор филиала Науменко Сергей Владимирович*