
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

«Объектив» дорожная карта автоматизации ООО «ЭСТе»

Экономика каждого объекта и порядок во входящих заявках
— без единой новой формы, которую надо заполнять руками

Содержание

1. О проекте
2. Где сейчас рвётся цепочка
3. Как это работает
4. Варианты старта
5. Сравнение вариантов
6. Ядро системы
7. Дополнительные опции
8. Что дальше: дорожная карта
9. Наша рекомендация
10. Что это даёт в деньгах
11. Как мы работаем
12. Сроки
13. Команда проекта
14. Условия оплаты
15. Текущие расходы
16. Гарантии
17. Риски и как мы их закрываем
18. Что нужно с вашей стороны
19. Что не входит
20. Открытые вопросы
21. Следующие шаги

Что вы получаете на каждом варианте старта

Проверка

СЕЙЧАС	ПОСЛЕ
Сколько заработали с объекта — «чисто по интуиции, либо надо садиться и специально считать»	Разложенная себестоимость 2–3 уже закрытых объектов: материалы, труд, прочее, маржа в рублях и процентах
Непонятно, можно ли вообще восстановить экономику по имеющимся документам	Точный ответ, каких данных не хватает и что нужно поменять в привычках, чтобы считалось само

А. Заявки

СЕЙЧАС	ПОСЛЕ
Заявки приходят на почту, по телефону, лично мастеру, инженеру, коммерческому директору — единого места нет	Один экран со всеми входящими: кто клиент, что просят, кто отвечает, какой следующий шаг, сколько висит
Часть заявок теряется: кто-то не зафиксировал звонок, кто-то не передал, где-то осталась бумажка	Ни одно письмо не проходит мимо: система сама разбирает почту и заводит карточку

Б. Экономика объекта

СЕЙЧАС	ПОСЛЕ
Счёт приходит PDF, на нём вручную пишется объект, дальше бухгалтерия списывает «как ей надо»	Счёт разбирается автоматически и сам ложится на нужный объект — вы ничего не меняете в своих действиях
Трудозатраты по объектам не фиксируются нигде	Табель превращается в рубли по тарифу объекта и квалификации; по каждому объекту видно исполнителей
Экономику объекта можно собрать только вручную через бухгалтерию и Excel	Карточка объекта: выручка, материалы, труд, транспорт, прочее, маржа, трудоёмкость

В. Общий вход

СЕЙЧАС	ПОСЛЕ
Корпоративная почта — главный рабочий канал, но она никуда не подключена	Один служебный адрес в копии письма — и заявки, и счета разбираются сами, каждое в свою сторону
Два руководителя видят разные куски и не могут свести их вместе	Единая цепочка от обращения клиента до маржи по объекту, у каждого свой экран

01

О проекте

ООО «ЭСТе» больше тридцати лет обслуживает грузоподъёмную технику: экспертиза промышленной безопасности, ремонт и монтаж, изготовление грузозахватных приспособлений, лаборатория неразрушающего контроля, конструкторский отдел. Пятьдесят–семьдесят объектов в год, три в параллели в среднем, чек от нескольких десятков тысяч до ста миллионов рублей.

Вы уже сделали главную часть работы, о которой большинство компаний даже не задумывается: **вы описали свои процессы**. Отчёт об обследовании 2023 года — это готовая карта того, как всё устроено на самом деле, с требованиями по продажам, закупкам, производственному и складскому учёту. Мы его прочитали целиком.

Мы не предлагаем начинать сначала. Мы предлагаем закрыть те требования, которые в нём уже сформулированы, — но так, чтобы это не упиралось в дисциплину ручного ввода.

02

Где сейчас рвётся цепочка

Работа компании — это одна длинная цепочка. Обращение клиента → оценка → договор → заказ-наряд → закупка комплектующих → работы на объекте → затраты → себестоимость → оплата.

Разрывов в ней сейчас три, и они в разных местах.

Разрыв первый — в начале. Заявки приходят четырьмя способами: на корпоративную почту, устно по телефону, лично мастеру или инженеру, и офлайн в офисе. Письма в учётной системе собираются, но дальше не обрабатываются — встроенный механизм рассчитан на продавцов и не даёт нужной прослеживаемости. Устные обращения формализовать некому. В результате нет места, где видно все входящие со статусом, ответственным и следующим шагом.

Разрыв второй — в середине. Счёт на комплектующие приходит PDF по почте, кто-то из руководителей пишет на нём объект и отправляет в бухгалтерию. Бухгалтерия списывает по своей логике — не по объектам. Приходы комплектующих в управленческую систему не заносятся вовсе. Восстановить, сколько ушло на конкретный кран, можно только вручную, подняв бухгалтерию и Excel.

Разрыв третий — по людям. Кто сколько отработал на объекте, ведёт в Excel начальник производства, и служит эта таблица только для расчёта премий. В деньги по объекту трудозатраты не превращаются никогда.

Итог: **по бумаге прибыль есть, а какой объект её принёс, а какой съел — неизвестно.** Ровно эту формулировку мы услышали от вас.

03

Как это работает

Логика решения простая: **не просить людей вводить данные, а забрать те, что уже создаются сами.**

- 1. Заводится один служебный почтовый адрес.** Ваши сотрудники продолжают работать как работали — просто ставят этот адрес в копию, когда отправляют счёт в оплату или пересылают заявку. Это единственное изменение в привычках, и оно занимает одну секунду.
- 2. Система читает каждое входящее письмо** и определяет, что это: заявка клиента, счёт поставщика, накладная или что-то не относящееся к делу.
- 3. Из счёта вытаскиваются поставщик, позиции, суммы и объект.** Объект берётся из того, что вы и так пишете в теле письма — «такой-то заказчик, такой-то кран». Разбирать счёт по позициям и растаскивать по разным объектам не нужно: вы и сейчас стараетесь не смешивать объекты в одном счёте.
- 4. Из заявки вытаскиваются клиент, тип работ, срочность** — и заводится карточка, которая дальше идёт по этапам с ответственным и сроком на каждом.
- 5. Табель начальника производства загружается как есть** — файлом. Часы умножаются на тариф объекта с учётом квалификации и становятся рублями.
- 6. Всё сходится в карточке объекта:** выручка, материалы, труд, транспорт, прочие расходы, маржа в рублях и процентах, трудоёмкость и список исполнителей.
- 7. Спорное — на ручную докрутку.** Если система не уверена, на какой объект отнести счёт, она не гадает: кладёт его в отдельную папку «уточнить», где решение принимается в два клика.

Схема связей — в [Приложении А](#).

Путь заявки — по шагам

Заявка не лежит в общем списке, а движется. Каркас маршрута такой:

Поступила → квалифицирована → назначен ответственный → выезд или обследование → расчёт и коммерческое предложение → согласование с заказчиком → в работу.

На каждом шаге видно, кто отвечает и сколько времени на него отведено. Если заявка стоит дольше норматива — она подсвечивается в общем списке сама, без напоминаний и планёрок. Именно поэтому этапы обязательны: «зависшая заявка» существует только там, где известно, на каком шаге она стоит и сколько ей позволено там стоять.

Состав этапов — не наша выдумка и не жёсткая рамка. Мы соберём его на нулевой неделе под ваш реальный процесс: у аварийного вызова и планового освидетельствования маршруты разные, и это нормально. Переставить этапы или добавить новый можно и позже, без переделки системы.

Вся история остаётся в карточке: кто взял, когда передал, где пролежала три дня. Не для контроля ради контроля, а чтобы через месяц можно было ответить на вопрос «почему мы потеряли этого заказчика» фактом, а не версиями.

Где проходит граница с вашей учётной системой

Мы закрываем один конкретный отрезок — **от «клиент обратился» до «появился заказ-наряд»**. Сегодня этого отрезка нет ни в одной системе: он живёт в почте, в телефонных разговорах и в памяти сотрудников, поэтому и теряется.

В момент, когда заявка превращается в работу, она уходит выгрузкой в вашу учётную систему и дальше её ведёт она. Мы не строим второй производственный учёт, не дублируем заказ-наряды и не переносим к себе то, что у вас уже работает.

04

Варианты старта

Мы сознательно не сводим всё к одному предложению. У задачи два законных начала: со стороны входящих заявок и со стороны затрат на объект. Оба правильные, и выбор — за вами.

Проверка • 2 недели

167 000 ₽

Платный разбор без внедрения. Берём 2–3 уже закрытых объекта за последние полгода, поднимаем по ним счета, накладные и таблицы и **вручную нашими руками** раскладываем фактическую себестоимость.

- Разложенная экономика 2–3 закрытых объектов: материалы, труд, транспорт, прочее, маржа
- Заключение, каких данных не хватает и откуда их брать
- Оценка, какая доля счетов разбирается автоматически без правок
- Точный план и цена следующего этапа — уже не ориентировочные

Что не входит: работающая система. Это разведка на ваших реальных данных перед вложением в разработку.

А. Заявки • 4 недели

417 000 ₽

Единый контур входящих. Ни одно обращение не теряется.

- Служебный ящик и разбор входящей почты
- Распознавание заявки: клиент, тип работ, объект, срочность
- Карточка заявки с этапами: от поступления до передачи в работу, на каждом — ответственный и срок
- Настройка маршрута под ваш процесс, включая разные маршруты для аварийных и плановых обращений
- Экран всех заявок: где какая стоит, что просрочено, кто держит

- История по каждой заявке: кто что сделал и когда
- Выгрузка отобранных заявок в вашу учётную систему
- Роли и права: руководство видит всё, исполнитель — своё

Б. Экономика объекта • 5 недель

559 000 ₽

Себестоимость по факту закрытия объекта.

- Служебный ящик и разбор входящей почты
- Разбор счетов поставщиков: контрагент, позиции, суммы
- Привязка счёта к объекту по вашим же ключевым словам в письме
- Папка «уточнить» для спорных случаев — решение в два клика
- Загрузка табеля, тарифы по объекту и квалификации, перевод часов в рубли
- Карточка объекта: выручка, материалы, труд, транспорт, прочее, маржа, трудоёмкость, исполнители
- Общий экран по всем объектам: затраты на материалы, трудоёмкость, стоимость договора и маржинальность
- Ретроспективный разбор 2–3 закрытых объектов на старте

В. Общий вход • 6 недель — рекомендуем

750 000 ₽

Оба варианта сразу. Один и тот же механизм — разбор корпоративной почты — питает обе цепочки, поэтому вместе они стоят существенно меньше, чем по отдельности.

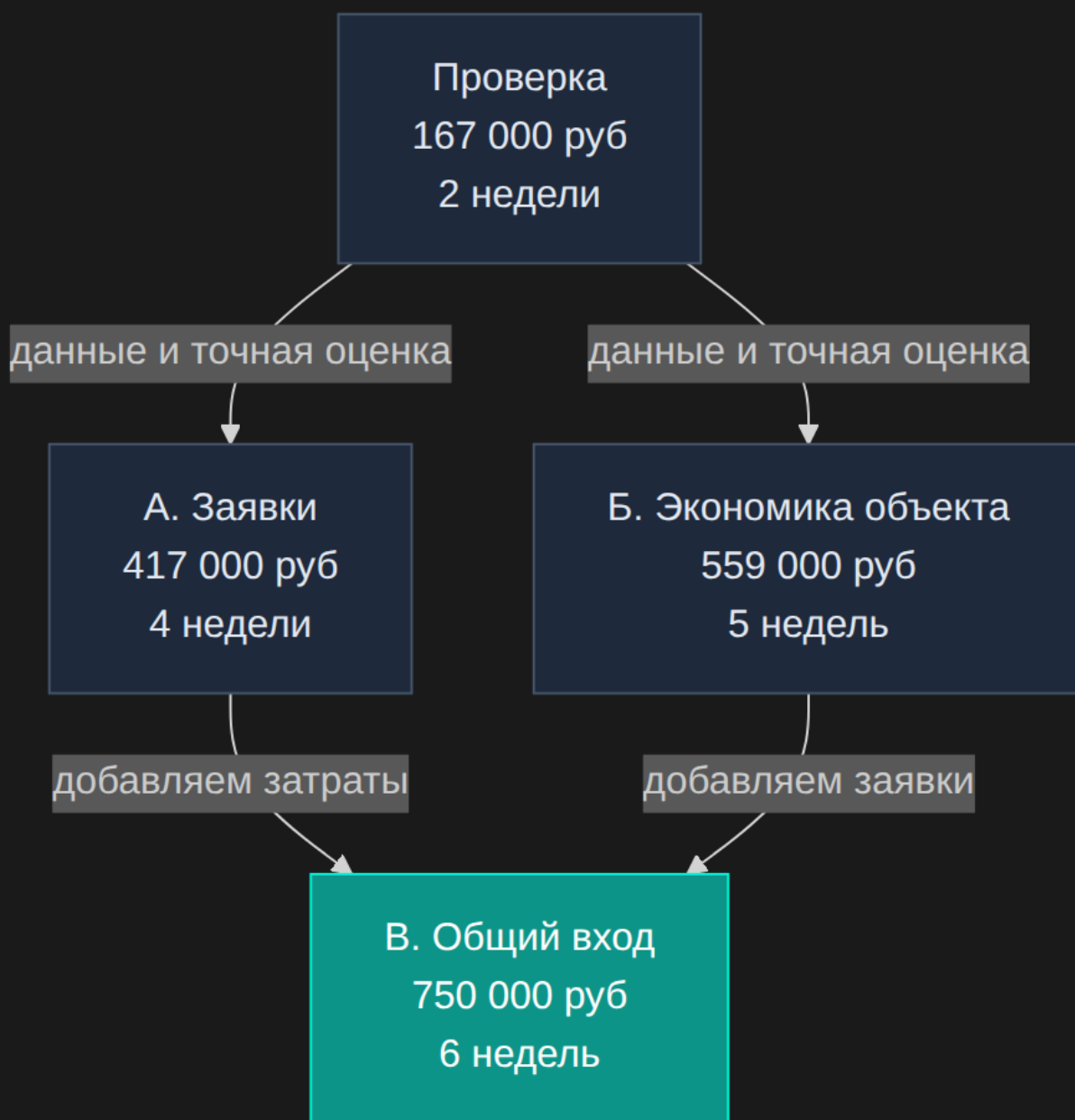
- Всё из варианта А
- Всё из варианта Б
- Связка между ними: из заявки рождается объект, к объекту цепляются затраты
- Два рабочих экрана — по заявкам и по объектам, с разными правами доступа

Экономия против покупки А и Б по отдельности: 226 000 ₽.

05

Сравнение вариантов

	ПРОВЕРКА	А. ЗАЯВКИ	Б. ЭКОНОМИКА	В. ОБЩИЙ ВХОД
Разбор 2–3 закрытых объектов	●	—	●	●
Работающая система	—	●	●	●
Служебный ящик и разбор почты	—	●	●	●
Карточки входящих заявок	—	●	—	●
Этапы заявки и сроки на каждом	—	●	—	●
Экран всех заявок с зависшими	—	●	—	●
Выгрузка заявок в учётную систему	—	●	—	●
Разбор счетов поставщиков	—	—	●	●
Привязка затрат к объекту	—	—	●	●
Труд в рублях по объекту	—	—	●	●
Карточка объекта с маржой	—	—	●	●
Связка «заявка → объект»	—	—	—	●
Срок	2 нед	4 нед	5 нед	6 нед
Стоимость	167 000	417 000	559 000	750 000



06

Ядро системы

Независимо от выбранного варианта в основе лежит один и тот же набор. Это то, что мы не считаем отдельной строкой и не убираем ни при каком раскладе.

Разбор корпоративной почты. Служебный адрес на вашем сервере, безопасное подключение только на чтение, ничего не удаляется и не пересылается наружу.

Справочник объектов и договоров. Собирается из выгрузки вашей учётной системы. Мы ничего не меняем внутри неё — только читаем.

Принцип «ноль новых форм». Ни один сотрудник не получает обязанности что-то заполнять. Единственное действие — поставить служебный адрес в копию письма.

Папка «уточнить». Система никогда не додумывает. Если уверенности нет, документ уходит на решение человеку — и решение запоминается на будущее.

Рабочий кабинет с ролями. Отдельный кабинет в браузере: свой адрес, вход по логину, у каждого сотрудника своя учётная запись. Ставить ничего не нужно ни на компьютеры, ни на сервер. Технический директор, коммерческий директор, начальник производства и бухгалтерия видят разное — настраивается под вас.

Ваш язык. Заказ-наряд, акт-допуск, УПД, наряд-допуск, нормо-часы, ЭПБ, объект. Мы не заставляем компанию переучиваться на чужие слова.

07

Дополнительные опции

Каждую можно взять на старте или добавить позже — цена не меняется.

ОПЦИЯ	ЧТО ДАЁТ	СТОИМОСТЬ
Устные заявки голосом	Мастер или инженер надиктовывает обращение в мессенджер — система превращает его в карточку заявки. Закрывает тот самый разрыв, где заявку сейчас формализовать некому	195 000 ₽
Ретроспектива за год	Разбираем не 2–3 объекта, а все закрытые за последние 12 месяцев. Впервые видно, какие типы работ реально приносят маржу, а какие её съедают	165 000 ₽
Транспорт по объектам	Пробег, ГСМ, стоимость обслуживания в расчёте на километр, разнесение на объекты. Даёт ответ на вопрос, не дешевле ли брать машины в аренду	210 000 ₽
Архив закупок с поиском	Поиск по всем разобранным счетам: что покупали, у кого и почём при похожем ремонте три года назад. Побочный, но очень практичный результат разбора почты	120 000 ₽
Постановка задачи вашему подрядчику по 1С	Синхронизация бухгалтерской базы с управленческой — работа для вашего 1С-специалиста. Мы пишем техническое задание, участвуем в приёмке и стыкуем результат со своей частью	90 000 ₽
Мобильное рабочее место на объекте	Фиксация замеров, результатов осмотра и фото прямо на объекте, с частичным автозаполнением документов экспертизы. Требование из вашего же обследования 2023 года	420 000 ₽

08

Что дальше: дорожная карта

После пилота работа переходит на ежемесячный формат: вы платите удобную вам сумму, мы каждый месяц закрываем очередной блок из вашего же перечня требований. Начать и остановиться можно на любом месяце — незакрытых обязательств не остаётся.

Из чего складываются следующие блоки

БЛОК	ЧТО ЗАКРЫВАЕТ	ОТКУДА ВЗЯТО
Труд и зарплата	Тарифы по объектам и квалификациям, автоматический расчёт премий, график загруженности с местонахождением сотрудников	Требование «учитывать и анализировать перечень выполненных работ в разрезе сотрудника и бригады»
Договоры и деньги	Контроль сроков договора, дебиторка и календарь платежей, отслеживание выписанных, но не возвращённых актов и УПД	Требования «контролировать оплату клиента и срок задолженности», «отслеживать невозвращённые акты»
Контроль исполнения	Статус объекта от обеспечения заказа до завершения, переход ответственности между отделами, сроки пропусков на объект	Требование «анализировать статус или этап текущих работ», плюс названная вами проблема «один думает, что сделал, другой — что не сделал»
Снабжение	История цен поставщиков и сравнение, заказы поставщикам, контроль исполнения и оплаты	Раздел «Закупки» вашего обследования
Инструмент и оснастка	Инвентарные номера, у кого на руках, сроки поверки и годности	Требование «вести учёт инструмента с присвоением инвентаризационного номера»
Экспертиза и лаборатория	Мобильное рабочее место, автозаполнение заключений, учёт инструмента экспертизы	Протокол по отделу экспертизы
Сервисные продукты для ваших клиентов	Цифровой паспорт техники, предупреждение поломок, дашборд по парку — то, что вы сможете продавать уже своим заказчикам	Отдельное направление, обсуждается параллельно

Темп работы

ФОРМАТ	ЧТО УСПЕВАЕМ	СТОИМОСТЬ
Ровный	Один блок за два месяца. Подходит, если бюджет надо растянуть	290 000 ₽/ мес
Рабочий (рекомендуем)	Один блок в месяц. Оптимальный темп — заметный результат каждый месяц	450 000 ₽/ мес
Ускоренный	Два блока в месяц, приоритетная поддержка	690 000 ₽/ мес

Порядок блоков вы определяете сами и можете менять его каждый месяц. Мы приносим план на месяц, вы его утверждаете.

09

Наша рекомендация

Вариант В «Общий вход», затем ежемесячный формат «Рабочий».

Три причины.

Первая: у вас два приоритета, и оба настоящие. Порядок с заявками и экономика объектов — это начало и середина одной цепочки. Выбирать между ними — значит на несколько месяцев отложить одну из двух реальных болей. Технически это не требуется: и то и другое питается разбором одной и той же почты, поэтому вместе выходит на 226 000 ₽ дешевле, чем по отдельности.

Вторая: заявки без объектов повисают в воздухе. Если сделать только контур заявок, довольно быстро возникнет вопрос «а что с этой заявкой стало дальше и сколько мы на ней заработали» — и упрётся в отсутствие справочника объектов. Делать связку задним числом дороже, чем сразу.

Третья: шесть недель — это один разговор, а не программа на год. К концу срока вы видите работающую систему на живом объекте и решаете, продолжать ли, уже по факту, а не по обещаниям.

Если бюджет сейчас надо держать плотно — начните с **Проверки** за 167 000 ₽. Через две недели у вас на руках будет разложенная себестоимость нескольких закрытых объектов и точная, а не ориентировочная цена следующего шага. Это самый честный способ проверить нас, потратив немного.

10

Что это даёт в деньгах

Мы не обещаем конкретный процент экономии — на объектах вашего типа он слишком зависит от конкретики. Но вот где деньги появляются, по вашим же словам.

Видимость перерасхода. Основной перерасход возникает, когда заказчик растягивает сроки. Сейчас вы узнаете об этом, когда объект закрыт. Ранний сигнал — это не техническая возможность вмешаться, а аргумент в разговоре с заказчиком: «мы сейчас проедаем всю прибыль». Вы сами описали этот механизм.

Отказ от убыточных типов работ. Пятьдесят–семьдесят объектов в год, чек от десятков тысяч до ста миллионов. Пока экономика считается по интуиции, невозможно понять, какая категория работ систематически не окупается. После разбора это видно на одном экране.

Время технического директора. Финансовое планирование, разбор счетов и сведение цифр вручную сейчас лежат на одном человеке. Это не задача уровня технического директора — и именно с неё стоит начинать разгрузку.

Точность зарплаты. Часы, превращённые в рубли по тарифу объекта, снимают ручной пересчёт премий и споры о том, кто сколько отработал.

Архив закупок. Побочный, но ощутимый эффект: разобранные счета за все годы становятся поисковым архивом «что покупали, у кого и почём» для аналогичных ремонтов.

11

Как мы работаем

Неделя ноль — до старта работ. Забираем выгрузку из учётной системы, счета и табели по 2–3 закрытым объектам, заводим служебный ящик. От вас — один разговор с главным бухгалтером и полчаса технического директора.

Дальше — недельный ритм. Каждую неделю короткий созвон на 20–30 минут: что сделали, что показываем, что нужно от вас. Никаких многостраничных отчётов и статусов ради статусов.

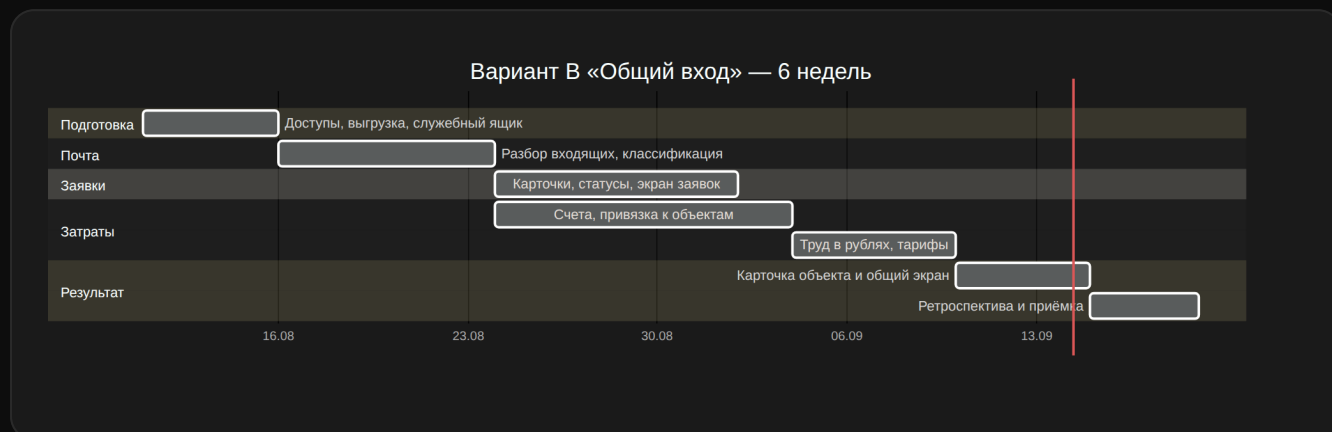
Показываем на ваших данных. Не на демонстрационных примерах. Первый разбор счетов вы увидите на своих реальных объектах уже на второй неделе.

Пилотный объект — живой. Берём тот, что идёт прямо сейчас или стартует в ближайший месяц. Для сравнения можно взять два.

Приёмка — по факту, а не по акту. В конце срока вы либо видите свою цифру по объекту, либо нет. Это единственный критерий.

12

Сроки



Даты в схеме условные — реальный отсчёт идёт от получения доступов. Сдвиг старта на осень, о котором вы говорили в связи с завершением лизинга, на структуру работ не влияет.

13

Команда проекта

РОЛЬ	ЧТО ДЕЛАЕТ	СТАВКА	ПРОВЕРКА	А	Б	В
AI-архитектор	Схема решения, логика привязки затрат к объектам, приёмка	3 300 ₽/ч	6 ч	14 ч	18 ч	24 ч
AI-инженер	Разбор писем и документов, распознавание, качество извлечения	2 700 ₽/ч	22 ч	42 ч	56 ч	76 ч
Разработчик	Кабинет, карточки, экраны, интеграции и выгрузки	2 400 ₽/ч	18 ч	52 ч	72 ч	98 ч
QA-инженер	Проверка на ваших реальных документах	2 000 ₽/ч	—	14 ч	18 ч	24 ч
Менеджер проекта	Созвоны, доступы, согласования, план на неделю	2 400 ₽/ч	4 ч	8 ч	10 ч	12 ч

Калькуляция

СТАТЬЯ	ПРОВЕРКА	А. ЗАЯВКИ	Б. ЭКОНОМИКА	В. ОБЩИЙ ВХОД
AI-архитектор	19 800	46 200	59 400	79 200
AI-инженер	59 400	113 400	151 200	205 200
Разработчик	43 200	124 800	172 800	235 200
QA-инженер	—	28 000	36 000	48 000
Менеджер проекта	9 600	19 200	24 000	28 800
Итого работ	132 000	331 600	443 400	596 400
Резерв на непредвиденное (15%)	19 800	49 740	66 510	89 460
ИТОГО	167 000	385 000	510 000	690 000
Настройка среды и передача	—	32 000	49 000	60 000
К оплате	167 000	417 000	559 000	750 000

14

Условия оплаты

Пилот — фиксированная стоимость, три платежа.

ПЛАТЁЖ	КОГДА	ДОЛЯ
Первый	При старте работ	30%
Второй	При первом рабочем результате на ваших данных	50%
Третий	По приёмке	20%

Фиксированная цена означает, что она не меняется. Если работы окажется больше, чем мы рассчитали, это наша ответственность, а не ваш дополнительный счёт.

Дальнейшая работа — ежемесячно. Равными платежами в начале месяца, по выбранному темпу. Договор бессрочный с возможностью остановиться в конце любого месяца — без штрафов и без незакрытых обязательств: всё сделанное к этому моменту остаётся работающим и принадлежит вам.

Мы знаем про неплатежи ваших заказчиков и кассовые разрывы. Если в каком-то месяце нужно приостановиться — это нормально и обсуждается заранее, а не превращается в просроченную задолженность.

15

Текущие расходы

СТАТЬЯ	СУММА	КОММЕНТАРИЙ
Распознавание документов и текста	3 000 – 8 000 ₽/мес	Зависит от объёма писем. При ваших цифрах — ближе к нижней границе
Сервер	4 000 – 7 000 ₽/мес	Можно разместить на вашем оборудовании — тогда расходов нет
Итого	7 000 – 15 000 ₽/мес	Оплачивается напрямую поставщикам, мы на этом не зарабатываем

16

Гарантии

Три месяца сопровождения после приёмки пилота включены в стоимость. Если что-то работает не так, как договаривались, — правим бесплатно.

Исходный код и данные ваши. Всё, что мы делаем, передаётся вам. Никакой привязки к нам как к поставщику: систему может поддерживать другая команда.

Мы ничего не меняем в вашей учётной системе и в бухгалтерии. Подключение только на чтение. Ваш налоговый и бухгалтерский учёт остаётся ровно таким, какой он есть — управленческий контур строится поверх, отдельно.

Ваши документы не уходят наружу. Обработка идёт в вашем контуре или на выделенном сервере, доступ — только у названных вами сотрудников.

17

Риски и как мы их закрываем

	ВЛИЯНИЕ ВЫСОКОЕ	ВЛИЯНИЕ УМЕРЕННОЕ
Вероятность выше	Часть счетов не разберётся автоматически. Форматы у поставщиков разные, и какая-то доля документов всегда потребует человека. Закрываем: папка «уточнить» вместо угадывания. Решение принимается в два клика и запоминается, доля ручной работы падает от недели к неделе. На этапе «Проверка» мы измеряем эту долю на ваших реальных счетах и называем честную цифру до начала разработки.	Заказчик растягивает сроки объекта. Ваш главный источник перерасхода, и он вне нашего влияния. Закрываем: делаем его видимым как можно раньше, чтобы у вас был аргумент в разговоре с заказчиком. Не обещаем, что перерасход исчезнет.
Вероятность ниже	Данных о прошлом периоде окажется недостаточно. Приходы комплектующих в управленческую систему не заносятся, реализации есть только со второго полугодия 2023 года. Закрываем: мы строим расчёт на первичных документах — счетах и накладных, а не на данных учётной системы. Именно поэтому «Проверка» стоит первым шагом: она отвечает на этот вопрос до того, как вы вложились в разработку.	Разные подразделения захотят разного. У технического и коммерческого направления разные приоритеты — это нормально и видно уже сейчас. Закрываем: вариант В закрывает оба приоритета сразу, а порядок дальнейших блоков утверждается ежемесячно — приоритет можно поменять в любой момент, не переделывая сделанное.

18

Что нужно с вашей стороны

Мы стараемся брать на себя всё, что можно не перекладывать на вас. Остаётся немного.

До старта: - Выгрузка из учётной системы: договоры, заказ-наряды, контрагенты, номенклатура - Счета, накладные и табели по 2–3 закрытым объектам за последние полгода
- Разговор с главным бухгалтером о том, откуда брать данные о списаниях — 30–40 минут -
Заведение служебного почтового ящика на вашем сервере - Выбор пилотного объекта

В ходе работ: - Созвон 20–30 минут раз в неделю с техническим директором - Табель за пилотный период от начальника производства — файлом, как он его и ведёт - Один ответственный с вашей стороны, кто принимает решения по спорным вопросам

От сотрудников на объектах и в снабжении — ничего. Никаких новых форм, программ и обязательных действий. Единственное изменение: служебный адрес в копии письма.

19

Что не входит

- Замена или переделка вашей учётной системы. Мы её не трогаем
- Изменение бухгалтерского и налогового учёта
- Доработки внутри 1С. Это работа вашего 1С-специалиста; мы можем поставить ему задачу и принять результат — отдельной опцией
- Синхронизация бухгалтерской базы с управленческой. Технически это тоже задача для вашего подрядчика по 1С, мы участвуем как постановщик и приёмщик
- Мобильное приложение для работы на объекте — отдельная опция
- Складской учёт остатков, партионный учёт и маркировка материалов — блоки для последующих месяцев
- Работы по второму юридическому лицу — на старте берём одно

20

Открытые вопросы

Эти вопросы не мешают начать, но ответы на них нужны в первые две недели.

1. Доступ к копии управленческой базы на чтение — по нашему опыту достаточно выгрузки, но копия ускоряет работу
2. В каком виде главный бухгалтер может отдавать данные о списаниях и с какой периодичностью
3. Тарифы по видам работ и квалификациям для перевода часов в рубли — есть ли они в записанном виде или сейчас существуют только в голове
4. Как учитываются работы, которые выполняются без документов в аварийных ситуациях
5. Нужно ли на старте разделять объекты по двум юридическим лицам или считаем по одному

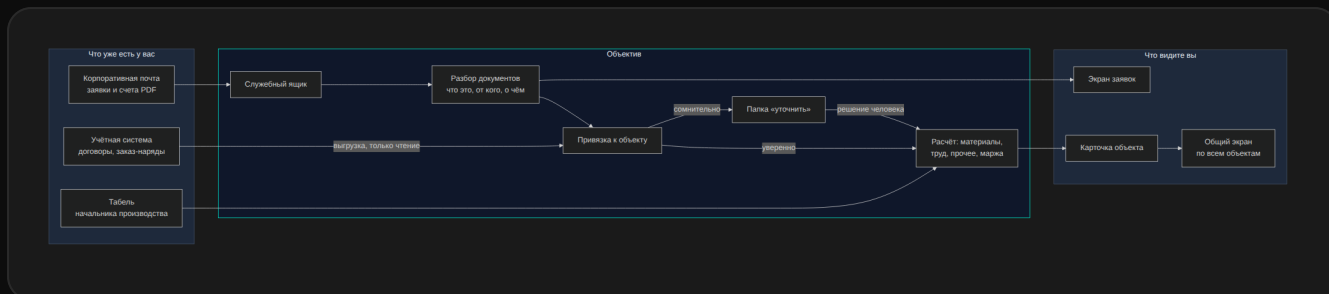
21

Следующие шаги

1. **Встреча и выбор варианта.** Обсуждаем, с чего начинаем, и фиксируем приоритет — на это и рассчитан этот документ
2. **Договор и первый платёж.** Фиксированная стоимость выбранного варианта, три платежа
3. **Неделя ноль.** Доступы, выгрузка, служебный ящик, разговор с бухгалтерией
4. **Через две недели** — первый разбор ваших реальных счетов на экране
5. **По окончании срока** — приёмка на живом объекте и решение о переходе на ежемесячный формат

Приложение А

Архитектура решения



Ключевое в схеме — направление стрелок. Данные идут из ваших существующих источников к нам, а не наоборот. Мы ничего не пишем в вашу учётную систему и ничего не требуем в неё вносить.

Приложение Б

Что уже описано в вашем обследовании

Мы прочитали отчёт об обследовании 2023 года и протоколы интервью целиком. Ниже — требования оттуда, которые закрываются в этой дорожной карте. Формулировки ваши.

ТРЕБОВАНИЕ ИЗ ОТЧЁТА	ГДЕ ЗАКРЫВАЕТСЯ
Принимать заявки клиентов из поступающего электронного письма со всеми вложениями	Вариант А, первая неделя
Регистрировать заявки клиентов и направлять их на рассмотрение управляющему составу	Вариант А
Контролировать состояние выполнения заказов и процесс их выполнения	Вариант А + блок «Контроль исполнения»
Контролировать прямые и косвенные затраты по договору (заказу)	Вариант Б
Составлять и анализировать денежный план/факт по проектам	Вариант Б
Учитывать и анализировать перечень выполненных работ в разрезе сотрудника и бригады	Вариант Б + блок «Труд и зарплата»
Составлять и анализировать план/факт по временным затратам по договору	Блок «Труд и зарплата»
Вести график загруженности сотрудников с местонахождением и количеством часов	Блок «Труд и зарплата»
Отслеживать выписанные, но не возвращённые акты выполненных работ	Блок «Договоры и деньги»
Контролировать оплату клиента и срок его задолженности	Блок «Договоры и деньги»
Вести справочник цен поставщиков и проводить сравнительный анализ	Блок «Снабжение» + опция «Архив закупок»
Вести учёт расходов по машинам в части ремонта, ГСМ, амортизации; регистрировать пробег	Опция «Транспорт по объектам»
Вести учёт инструмента с инвентаризационным номером, контролировать срок поверки	Блок «Инструмент и оснастка»

ТРЕБОВАНИЕ ИЗ ОТЧЁТА	ГДЕ ЗАКРЫВАЕТСЯ
Мобильное рабочее место для фиксации замеров и результатов осмотра с файлами	Опция «Мобильное рабочее место»
Прикреплять файлы разных форматов к объектам системы, хранить с фильтрацией	Ядро системы
Настроить права доступа	Ядро системы

Требования по складскому учёту, партионному списанию, маркировке материалов и учёту спецодежды в эту дорожную карту не вошли — они относятся к контуру, который логичнее закрывать средствами вашей учётной системы после того, как заработает управленческий слой.

Приложение В

Границы пилота

Что считается успешным завершением варианта В:

1. Служебный ящик работает, письма разбираются автоматически
2. По пилотному объекту видна экономика: выручка, материалы, труд в рублях, прочие расходы, маржа, трудоёмкость, список исполнителей
3. Не менее 70% счетов привязывается к объекту без участия человека; остальные попадают в «уточнить» и решаются в два клика
4. Входящие заявки с почты попадают в карточки со статусом и ответственным
5. Разобраны 2–3 закрытых объекта, их фактическая себестоимость показана
6. Технический и коммерческий директора имеют рабочие доступы со своими правами

Что в границы пилота не входит:

- Полный охват всех объектов компании — берём пилотный, максимум два для сравнения
- Автоматический расчёт зарплаты и премий целиком: в пилоте считаем часы в рублях, начисление остаётся за вами
- Обработка устных заявок — отдельная опция
- Работы по второму юридическому лицу