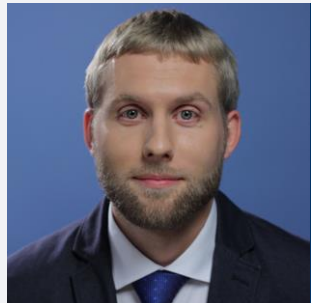
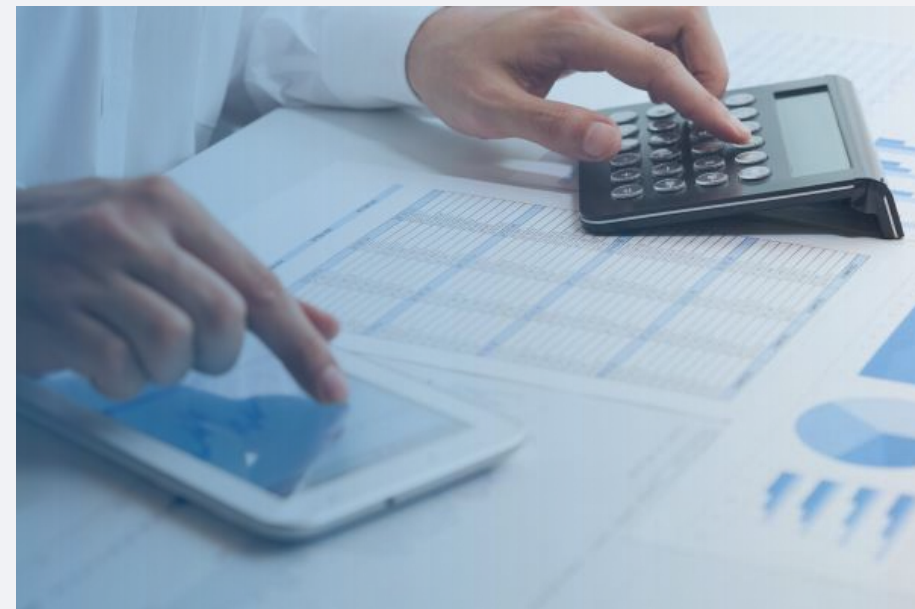


Стоимость внедрения 1С:ERP. Анализ ключевых факторов на основе опыта

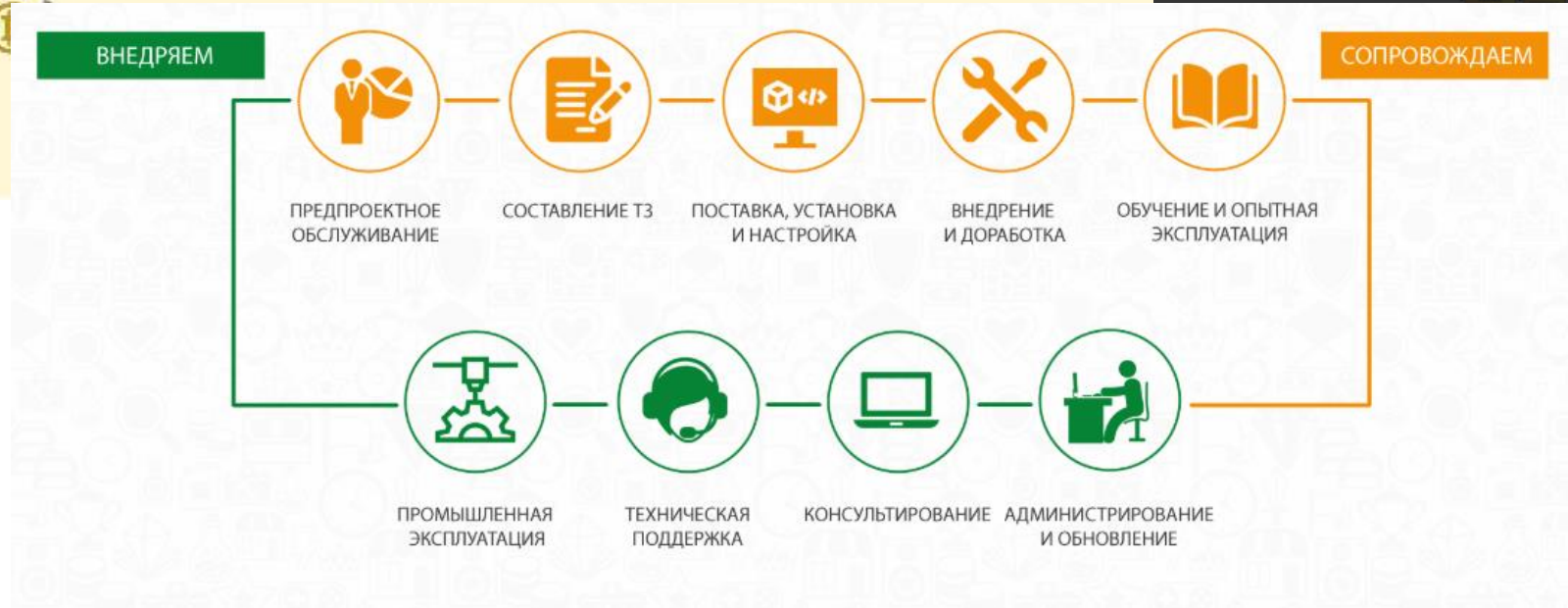
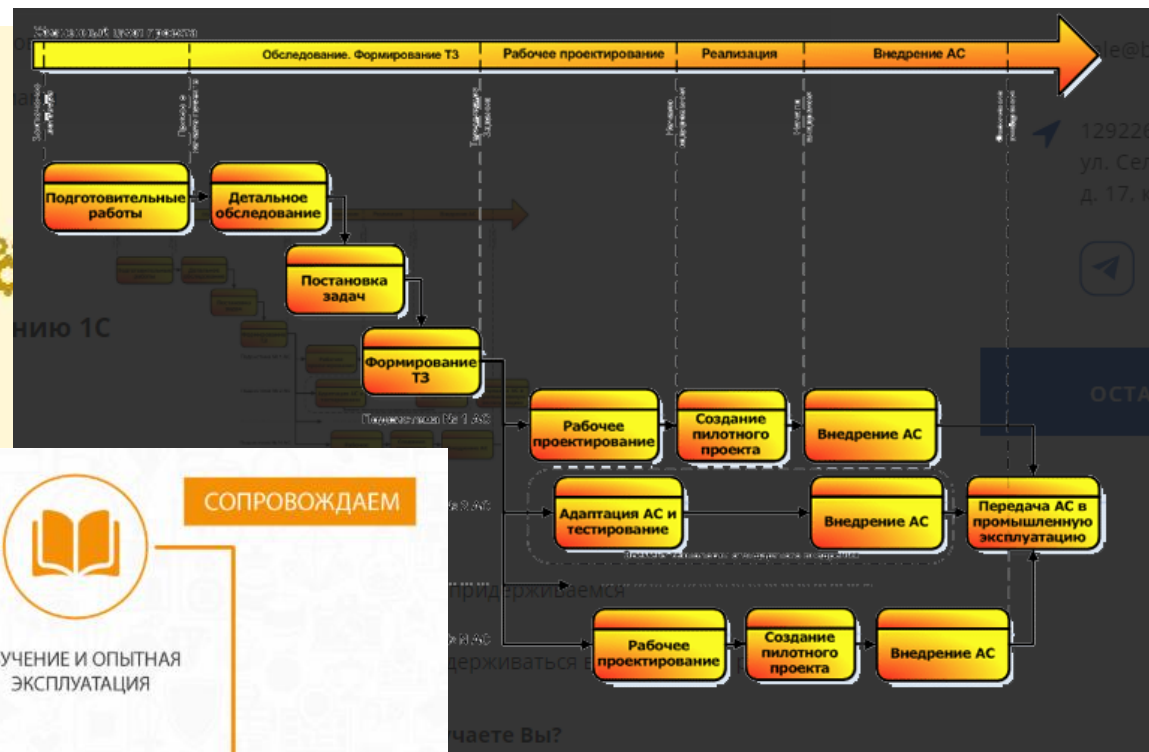


Гильченко Николай

Руководитель направления «Байкал»
департамента проектов ГК «СофтБаланс»

gilchenko@softbalance.ru
+7 (812) 325-44-00
sb-vnedr.ru

Как внедряют 1С:ERP?



Как внедряют 1С:ERP?



Этап 1. Как должно быть

- Изучение целей и задач проекта
- Проведение интервью рабочей группы проекта
- Анкетирование сотрудников
- Сбор материалов и форм отчетов
- Консолидация информации в едином документе
- Защита обследования
- Детальное планирование всего проекта

Этап 1. Как бывает

- Придумываем цели и задачи
- Пытаемся собрать рабочую группу проекта
- Интервьюируем сотрудников за пределами рабочей группы
- Пытаемся получить анкеты, но многие отвечают устно
- Получаем часть материалов, и устное примерное описание желаемых отчетов
- Собираем итоговый документ
- Планируем проект дальше

Этап 1. Обследование\Анализ требований

Ошибка	К чему приводит
Нет целей проекта	Невозможно понять успешен проект или нет. Не понятно к чему мы должны прийти. В итоге несовпадение ожидания\реальность.
Нет рабочей группы	Увеличивается количество контактов, появляется больше информации, противоречивость информации
Нет РП, наделенного властью	Сроки увеличиваются, обратной связи нет, контроля выдаваемой информации нет
Сотрудники в рабочей группе не готовы к проекту	Срок увеличивается, «плаваем» в потоке информации, противоречивость информации, информация не относящаяся к проекту

Этап 1. Обследование\Анализ требований

- Как удешевить этот этап:
 - Понять, зачем этот проект. Установить цели
 - Собрать рабочую группу проекта
 - Назначить РП, наделить его полномочиями
 - Подготовить сотрудников
 - Собрать материалы, документы, информацию
- Чем предметнее и однозначнее информация, тем меньше времени потребуется на этом этапе, следовательно он будет дешевле.
- **Поставленные цели крайне важны для всего проекта.**



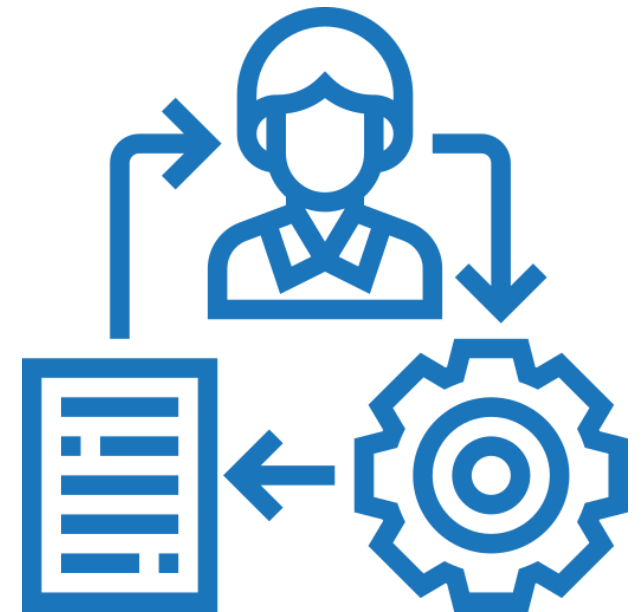
Этап 1. Обследование\Анализ требований

- Чаще всего у Заказчика отсутствует предварительная подготовка к проекту.
- Мы делаем экспресс-обследования – 1-2 недели.
- 90% - затем идет обследование.
- 10% - уходим в моделирование.



Этап 2. Моделирование\Проектирование

- **Это самый важный этап проекта!**
- Самый дорогой, самый трудозатратный.
- Много итераций по обратной связи – больше времени – дороже!
- Много итераций от того, что у сотрудников Заказчика пока нет знаний и навыков работы в 1С:ERP.
- СИЛЬНО удешевить этап – отправить на обучение. Например, в Центр Сертифицированного Обучения СофтБаланс 1c-open.ru



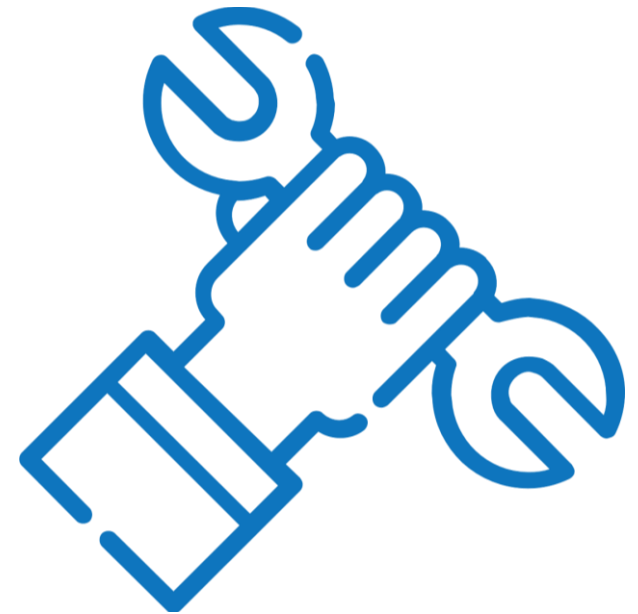
Этап 2. Моделирование\Проектирование. Пример

- Проект комплексного внедрения + сложное производство + интеграция с тремя системами.
 - На моделирование было запланировано **4,5 месяца** (в среднем по опыту – 4 месяца).
 - Предварительно вся рабочая группа прошла обучение.
 - В результате моделирование заняло **3 месяца**.
 - Стоимость 1,5 месяцев моделирования на данном проекте = 1,4 млн. руб.
 - Обучение 25 сотрудников = 325 000 + отвлечение от работы
 - **Итого экономия: более 1 млн. рублей**



Этап 3. Разработка

- «Типовая система нам не подходит, мы уникальные, специфичные и не такие как все»
- «Наши специалисты сильно загружены, поэтому им должно быть максимально просто работать»
- «Мне нужен именно такой отчет»
- **Как удешевить:**
 - Минимизировать доработки.
 - Отказаться от косметики и удобства. Вернуться к рассмотрению через 2 месяца работы в системе.
 - Использовать имеющиеся наработки (типовые обмены, шины данных, обработки, расширения)



Этап 3. Разработка. Пример

- Автоматизация торговой компании. Запланировано большое количество доработок у подразделений:
 - Отдел продаж – примерно **230 часов** разработки
 - Отдел маркетинга – примерно **180 часов** разработки
- Основная причина доработок у отдела продаж – привычка работать в старой, кастомизированной системе.
 - Доработки не делаем, отдел работает 2-3 месяца, абсолютное большинство доработок снимается, оставшиеся – упрощаются и сводятся к скорости работы – пишется АРМ для менеджеров. Фактические трудозатраты – **30-40 часов**.
- Маркетинг ежемесячно делает различные отчеты, нет смысла их автоматизировать.
 - А вот дать базовую информацию для формирования этих отчетов можно, что и было сделано. Выгрузка в Excel – **20 часов**.



Этап 4. Тестирование

- Чтобы удешевить, нужно **замотивировать своих сотрудников!**
- Как вариант мотивации, объяснить сотрудникам, что:
 - Это самый важный для них этап.
 - Ограничить количество обратной связи и сроки ее предоставления.
 - Результаты тестирования – под подпись.



Этап 4. Тестирование. Пример

- Группа компаний: торговые и производственная
- На тестирование привлекли далеко не всех сотрудников, приняв решение за них.
 - В первый день старта ОПЭ – саботаж со стороны некоторых подразделений.
 - Остановка запуска, повторное тестирование, новый запуск.
 - Но время прошло, запуск получился не с 1 января, потребовалось переносить 1 квартал бухгалтерии.
- Итого дополнительные затраты оцениваются примерно в 1,3-1,5 млн. рублей. Это только внешние.



Этап 5. Поддержка\Сопровождение

- Поддержка делится на 1 и 2 линии.
 - Поддержка 1-ой линии – принять обращения, отработать простые задачи (не нашли функционал, не смогли настроить, что-то не то нажали и т.д.).
 - Поддержка 2-ой линии – сложные вопросы работы системы, учета, методологии.
- Статистика по обращениям по линиям через 3 месяца после внедрения:
 - 75% - 1 линия, 25% - 2 линия.
- **Как удешевить:** взять в штат среднего специалиста, который решит все вопросы 1-ой линии и постепенно сможет решать и вопросы 2-ой линии.



Этап 5. Поддержка\Сопровождение

- Практически все наши сопровождения организованы по этому принципу.
- На некоторых проектах мы сами подбирали для Заказчика сотрудника в его штат.
- Статистика стоимости часа на конец 2019 года:
 - 1 час внешнего специалиста поддержки стоит ~1400 р.
 - 1 час внешнего аналитика стоит ~ 2900 р.
 - 1 час внутреннего специалиста поддержки ~ 500 р. (70000-80000 р.\мес.)





**Спасибо
за внимание!**

sb-vnedr.ru

Гильченко Николай

Руководитель направления
«Байкал» департамента
проектов ГК «СофтБаланс»

gilchenko@softbalance.ru

+7 (812) 325-40-45