

Внедри то, не знаю что: как выбрать нужную СЭД?



Алина Рожина

Руководитель проектов
развития бизнеса
rozhina_as@directum.ru



Игорь Чернов

Менеджер по продажам





Запись

отправим всем
зарегистрированным участникам



60 минут

планируемая
продолжительность встречи



Общий чат

для ваших сообщений и технических
вопросов



Перезагрузите страницу

в случае неполадок: клавиши F5
или Ctrl + R



Чат для вопросов

задайте вопрос спикерам



Google Chrome

Рекомендуемый браузер

Повестка

1

О компании Directum

2

Как быстро собрать пожелания к функциональности и расставить приоритеты?

3

Какие привилегии/компетенции будут полезны руководителю проекта?

4

Что нужно для удобного сопровождения системы?

Directum

35 лет

опыт внедрения

800+

сотрудников

3000+

клиентов

100+

партнеров

Создано в России



Экосистема решений Directum Lite

Модули документооборота:

- Делопроизводство
- Договоры + Счета
- Совещания
- Финансовый архив

Вспомогательные решения:

- Мобильные приложения Solo, Jazz
- Интеграция с Диадок и СБИС
- Модуль интеграции с 1С Бухгалтерия 3.0.
- Интеграция с онлайн-редакторами ONLYOFFICE и P7-Офис

Project-модули:

- Проекты
- Планирование проектов
- Портфели и программы
- Agile-доски
- База знаний





**Сбор потребностей
Заинтересованные стороны
и приоритеты – как это связано?**

**Почему важно собирать
требования?**



Почему важно собирать требования?



Требования необходимо собирать, чтобы в результате вы получили ту систему, которая действительно решит проблемы ее будущих пользователей.



Собираем «хотелки»

Почему это важно?



Ситуация:

Вы задумали ремонт в комнате, и вам нужно продумать освещение.

Вы впервые решаете такую задачу и у вас нет понимания - как лучше ее выполнить.



Собираем «хотелки»



Ситуация:

Вы задумали ремонт в комнате – нужно продумать освещение.

Вы впервые решаете такую задачу и у вас нет понимания - как лучше ее выполнить.

Варианты:

- поставить окна побольше;
- установить 1 лампу;
- установить много ламп;
- поставить только торшер;
- повесить люстру;
- установить светодиоды.

Как выбрать подходящий вариант реализации?



Собираем «хотелки»

◆ Определите заинтересованные стороны

Для кого выбираем систему?

Определите круг сотрудников, которые будут с помощью системы ежедневно выполнять рабочие задачи

Для чего это нужно:

- поймем ожидания ключевых пользователей системы;
- к заинтересованным будем приходить с вопросами;
- информация полезна в дальнейшем при определении масштаба проекта и настройки системы.



Определяйте требования вместе с заинтересованной стороной



Важно проконтролировать процесс сбора требований, чтобы свои пожелания высказал каждый заинтересованный в цифровизации сотрудник компании. Этот список поможет определить – какие задачи бизнеса должна решить система.



Собираем «хотелки»

Определяем требования



Собираем «хотелки»

Определяем требования

- ◆ Выпишите в документ все требования.
- ◆ К каждому пожеланию функциональности напишите ответы на вопросы:
 - Для чего это нужно?
 - Почему это важно?
 - На что это влияет?
- ◆ Определите приоритеты.

Обычно вспомогательные и дополнительные требования оставляют на развитие, когда есть свободные время и бюджет.



Собираем «хотелки»

Определяем требования

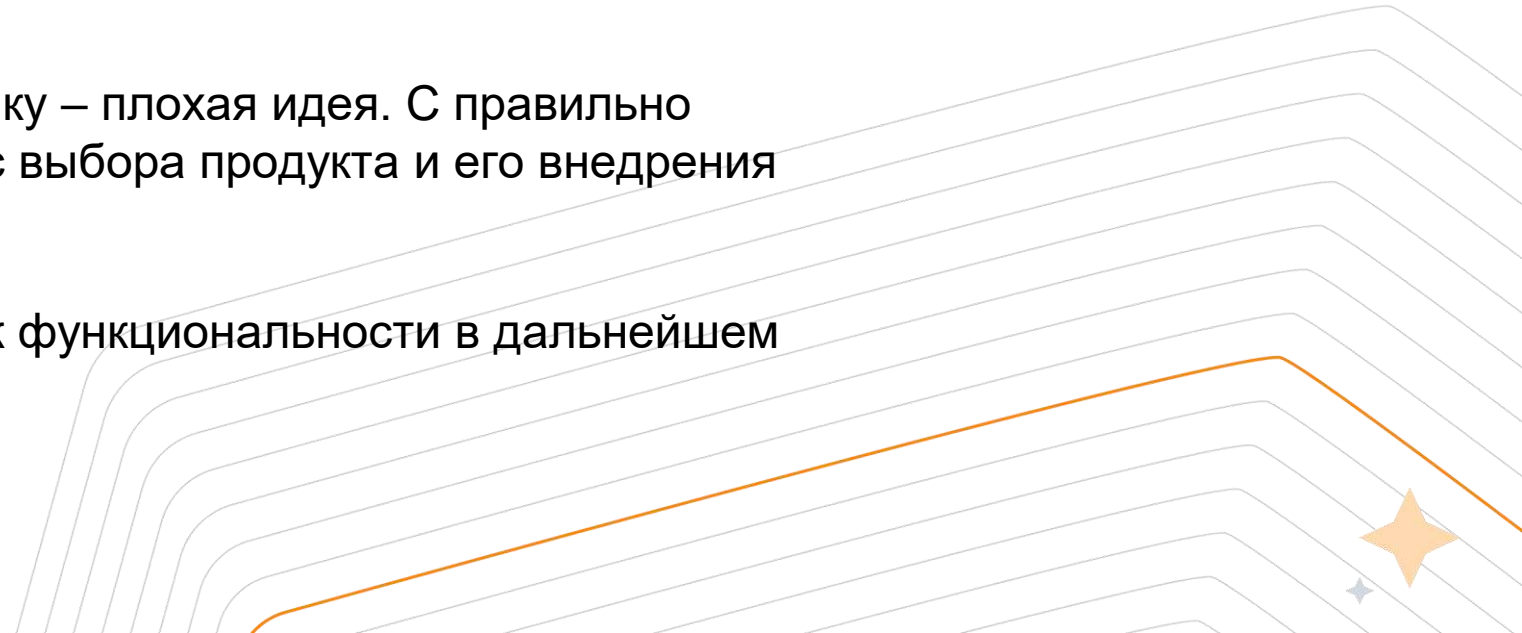
№	Требование	Заинтересованная сторона	Приоритет	Комментарий
1.	Система должна иметь возможность подписывать документы ПЭП и УКЭП	Юридический отдел	0	- Зачем это нужно? – для отслеживания визы руководства на итоговом договоре - Почему это важно? – чтобы сотрудники и контрагенты знали, что документ подписан и является утвержденным - На что это влияет? – исключает ситуации, когда работают не по утвержденному документу
2.	Система должна иметь интеграцию с Диадок	Юридический отдел	1	- Зачем это нужно? – для оперативного и юридически значимого подписания договорных и закрывающих документов - Почему это важно? – экономия времени - На что это влияет? – если подписываем договор быстро – быстрее приступаем к работе
3.				- Зачем это нужно? – - Почему это важно? – - На что это влияет? –
4.				- Зачем это нужно? – - Почему это важно? – - На что это влияет? –



Выводы

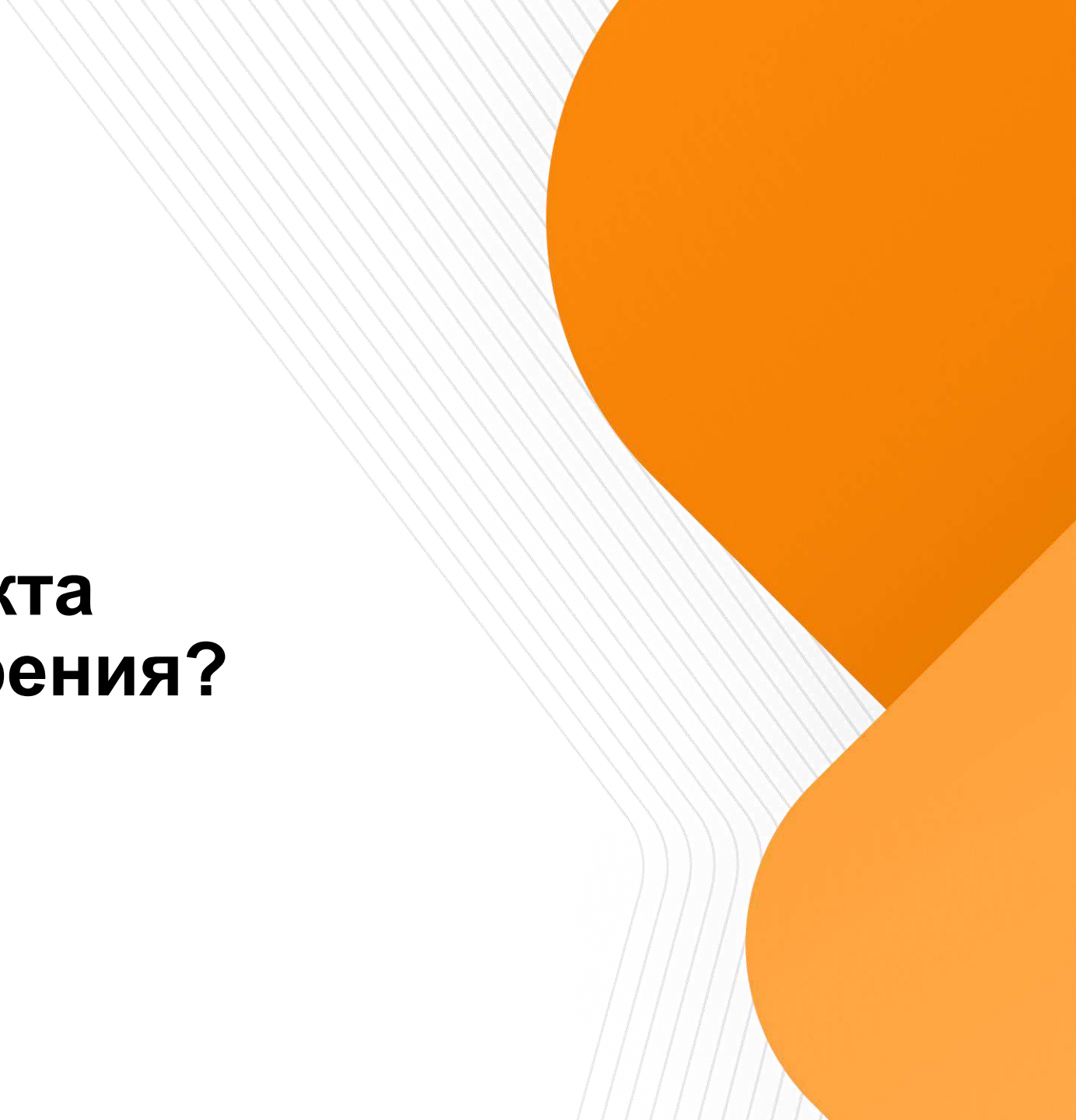


- ✓ Чтобы продукт был востребован, нужно определить - какие проблемы и запросы бизнеса он должен решать.
- ✓ Важно выделить круг сотрудников, которым предстоит работать в системе, и задавать им вопросы.
- ✓ Собирать требования нужно так, чтобы ожидания и реальность совпадали.
- ✓ Заниматься этой работой в одиночку – плохая идея. С правильно собранной командой весь процесс выбора продукта и его внедрения пройдет быстрее и качественнее.
- ✓ Корректно собранные пожелания к функциональности в дальнейшем помогут при внедрении системы.





**О чем нужно знать
руководителю проекта
еще до старта внедрения?**



Внедрение

До старта



- ✓ Что важно понимать?
- ✓ В каких аспектах нужен карт-бланш*?
- ✓ Какие подводные камни ждут на пути?
- ✓ Какие выгоды могу извлечь для себя?

**у руководителя проекта свобода действий в рамках проекта
или у куратора (руководителя) РП свобода действий по всей компании*



Внедрение

Что нужно знать?

◆ Руководитель проекта (далее – РП):

- Готов принимать решения и нести за них ответственность
- Соблюдает сроки сам и требует этого от других
- Ориентируется в требованиях и может расставлять приоритеты (в т.ч. ограничивает «хотелки» своих коллег)
- Может привлекать бизнес-заказчиков и рядовых сотрудников к решению вопросов по проекту
- Знает, кому задать вопросы (в т.ч. технические), если своих компетенций недостаточно



В каких аспектах у меня карт-бланш?



Руководитель проекта (далее – РП):

- ◆ **Готов принимать решения и нести за них ответственность**

Завершить проект – моя работа.
Я выполняю её качественно.
Конечная цель – улучшить работу в компании и закрыть требования бизнеса.
В процессе возникнут вопросы, которые будут решены.
- ◆ **Соблюдает сроки сам и требует этого от других**

Необходимо придерживаться графика внедрения, чтобы достичь целей вовремя.
Сдвиг на одном из этапов повлияет на весь проект, поэтому время в графике команды должно быть забронировано под работы на проекте.

- ◆ Ориентируется в требованиях и **может расставлять приоритеты** (в т.ч. ограничивает «хотелки» своих коллег)

Проект ограничен в ресурсах, но это не значит, что нереализованные на первом этапе требования исключаются. Оставшиеся пожелания будут учтены при модификации системы, так как ее можно постоянно менять и улучшать.

В каких аспектах у меня карт-бланш?



Руководитель проекта (далее – РП):

◆ **Может привлекать бизнес-заказчиков и рядовых сотрудников к решению вопросов по проекту**

Когда речь заходит про детальные запросы – важно иметь общую картину.
Есть вероятность, что в требованиях не учли мнение смежных подразделений, а это повлияет на трудоёмкость и/или удобство системы.
Нужно поддерживать связь с пользователями.

◆ **Знает, кому задать вопросы (в т.ч. технические), если своих компетенций недостаточно**

При локальном размещении системы потребуется участие технического специалиста для сопровождения сервера и общесистемного ПО.
При размещении в облаке системный администратор не нагружается дополнительной работой.
Решение этих вопросов и выбор способа размещения – лучше делегировать специалистам.



Внедрение

Подводные камни



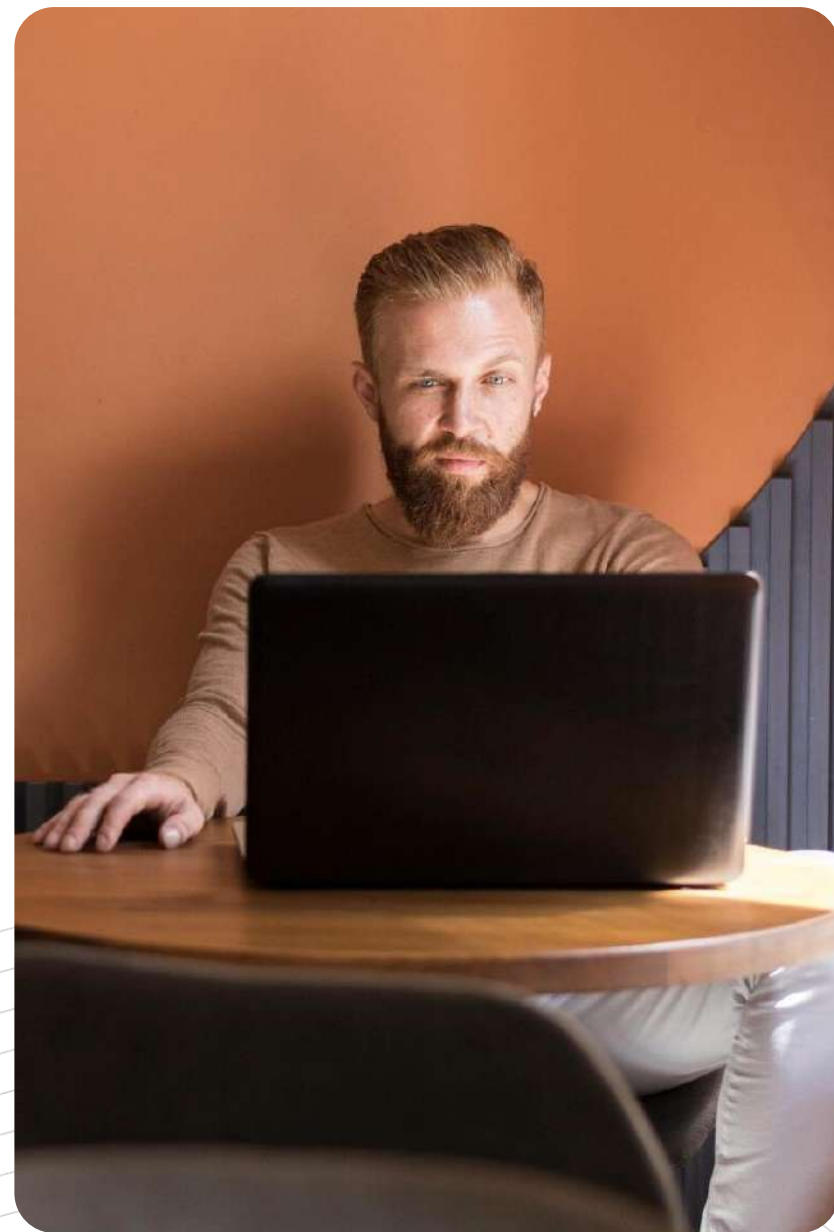
Готов принимать решения и несут ответственность за них

То, что будет сделано в процессе реализации проекта, повлияет на компанию в целом или на конкретных пользователей в частности.

На начальном этапе обычно приходится работать и как раньше - с бумагой, и по-новому – в СЭД. Нужно учесть, что это может повлиять на эмоциональный фон коллектива.

Могу оценить влияние требования на процесс - где сократим затраты или увеличим прибыль или сохраним/ухудшим ситуацию.

Продвигаю/принимаю лучшее даже через негатив/саботаж сотрудников, потому что в результате внедрения компания получит повышение эффективности процессов.



Внедрение

Подводные камни



✓ Соблюдаю сроки и требую этого от других

Сроки устанавливают не просто так. Внедрение системы требует финансовых и временных затрат, которые должны окупать себя на дистанции. Каждая задержка в этапах проекта затягивает запуск системы и увеличивает период окупаемости.

А если на это заложен KPI РП и команды – то срыв сроков может повлиять и на и личную премию участников.

Если кто-то задерживает выполнение задачи, у РП есть возможность применить санкции. Во внедрении системы должны быть заинтересованы все в компании.



Внедрение

Подводные камни



- ✓ Знаю требования и расставляю приоритеты, могу привлекать бизнес-заказчиков к решению вопросов.

Сбор требований – один из основных этапов в подготовке проекта. В процессе внедрения список приоритетов может меняться (это нормально, если управляемо), поэтому нужно ориентироваться в задачах и уметь «играть» требованиями. В том числе для соблюдения изначального бюджета проекта или выделения дополнительных лимитов для критичных требований.

РП должен сам верить в приоритеты, чтобы после завершения проекта отчитаться по достигнутым результатам.

Внедрение ПО без плана модификации – это остановка в развитии и системы, и компании. Поэтому важно еще на этапе подготовки к установке решить – какие изменения и улучшения будут сделаны в будущем. План модификации составляется на основе требований, собранных при подготовке к внедрению.



Внедрение

Подводные камни



✓ Могу задать вопросы по малоизвестным областям

Проект внедрения (в большинстве случаев) начинается после обсуждения критичных моментов, но иногда затрагивает совсем неочевидные нюансы для РП.

РП с техническими навыками/из числа ИТ-специалистов компании может сориентироваться – локально устанавливают систему или в «облаке», может ответить на вопрос - есть ли у сервера техническая возможность для работы в мобильных приложениях, может подготовить сервер и общесистемное ПО для работы системы.

Если таких компетенций/знаний нет – нужно привлекать к обсуждению специалистов в этой области.

Таких примеров много: правила регистрации документов, маршруты (правила) согласования и сроки, роли пользователей в компании, использование шаблонов документов



Выводы



- ✓ Каждый в компании должен понимать, что внедрение системы – неотъемлемая часть новой реальности и помогать РП и команде в их работе.
- ✓ Негатив и саботаж – часть развития и движения вперёд. Столкнулись с ним – значит вы на правильном пути. Это скоро пройдёт.
- ✓ Соблюдение сроков – важно. Предусмотреть всё – почти невозможно. Нужно уметь оперативно принимать решения.
- ✓ Привлечь к решению незнакомых вопросов профессионала – значит обеспечить качественное внедрение.
- ✓ Сохраняйте фокус на целях проекта, соблюдайте заложенные бюджеты и сроки и собирайте пожелания. Это основа успешного внедрения и фундамент развития системы.





Выгоды быть руководителем проекта

Какие выгоды могу извлечь для себя?

◆ В процессе проекта:

- Повышение квалификации в качестве руководителя проектов
- Погружение в процессы компании
- Личные связи
- Изучение нового стратегически значимого продукта, обеспечивающего работу компании
- Развитие навыков внедрения продуктов
- Улучшение своего собственного процесса работы

◆ После проекта:

- Премия за соблюдение сроков проекта
- Признание руководства
- Пункт в резюме по успешному запуску нового продукта
- Увеличение дохода в ответ на решение взять на себя задачи по развитию системы



Развитие – обязательно



- ✓ Рабочая система должна быть живой и учитывать текущую ситуацию в компании
- ✓ Руководитель проекта внедрения может быть и руководителем проекта развития и сопровождения (есть компетенции и знания, погружен в специфику, знает пожелания для улучшений)
- ✓ Если РП сменился – нужно обучить системе нового сотрудника, так как в компании должен быть специалист, знающий систему изнутри (но не со стороны конечного пользователя).
- ✓ Знания, полученные в процессе обучения на этапе внедрения, могут не сохраниться. Пользуйтесь бесплатными материалами от вендора (справка, вебинары, видеоролики, статьи)
- ✓ Если не хватает знаний, бесплатных материалов или времени на развитие системы – обращайтесь к разработчику. Вендор готов поддержать клиентов в таких вопросах.



Почему бизнес выбирает Directum

- ◆ Простой интерфейс системы
- ◆ Готовые решения — доработка не требуется
- ◆ Возможность внедрить самостоятельно
- ◆ Быстрое начало работы, 1-6 недель
- ◆ Окупаемость системы за 6 месяцев
- ◆ Стоимость можно узнать у менеджера в течение 1 рабочего дня
- ◆ Для сопровождения системы достаточно одного ответственного сотрудника
- ◆ Наличие ИТ-специалиста в штате необязательно
- ◆ Возможность дальнейшего развития системы с ростом вашей компании

Истории успеха



застройщик

- **200 сотрудников** работают в Directum Lite
- **в 2-3 раза** ускорилось согласование
- **27 юр. лиц** работают в одной системе
- **до 50%** сократили издержки на материальные ресурсы
- **более 90%** документов подписываются в электронном виде
- **все топ-менеджеры** работают в системе



производитель детской одежды

- **1 ответственный** за настройку регламентов
- **1 ответственный** за анализ процессов компании
- 1 проект = 1 коллекция одежды
- автоматическая массовая отправка поручений в модуле «Совещания»



услуги в сфере строительства

- **75 сотрудников** работают в Directum Lite
- **на 90%** выросла исполнительская дисциплина
- **в 3 раза** сократилось время передачи документа на исполнение
- у руководства высвободилось время на другие важные задачи
- пользователям нравится взаимодействовать через постановку задач и выдачу поручений

Наш Telegram бот

Этот бот будет вам помогать:

- ✓ Напомнит о предстоящих вебинарах
- ✓ Зарегистрирует на следующие мероприятия
- ✓ Отправит запись вебинара и полезную информацию
- ✓ Даст возможность задать вопрос спикеру до вебинара



Наш Telegram бот

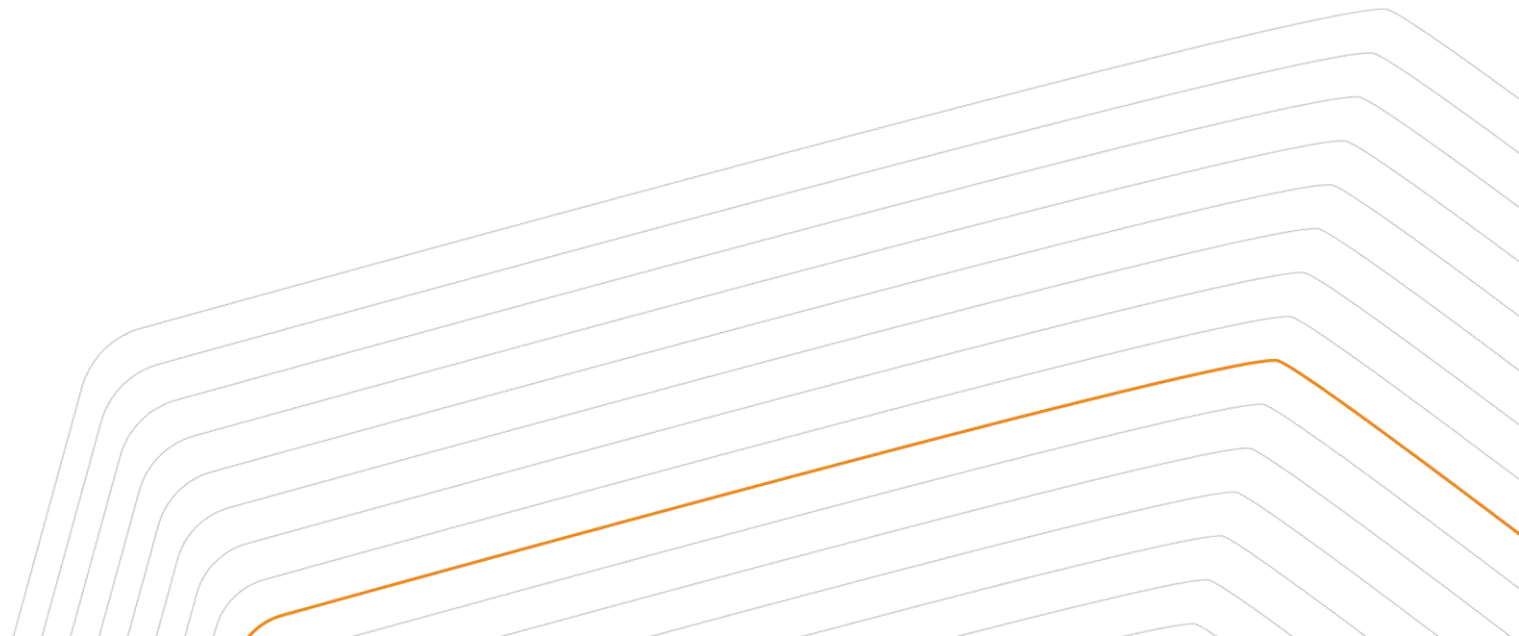
Этот бот будет вам помогать:

- ✓ Напомнит о предстоящих вебинарах
- ✓ Зарегистрирует на следующие мероприятия
- ✓ Отправит запись вебинара и полезную информацию
- ✓ Даст возможность задать вопрос спикеру до вебинара



Забрать чек-лист «План выбора СЭД»

Вопросы





Спасибо!



Алина Рожина

Руководитель проектов
развития бизнеса
rozhina_as@directum.ru



Игорь Чернов

Менеджер по продажам

