

Без лишних трат: как быстро и эффективно внедрить СЭД



Алина Рожина

Руководитель проектов развития
бизнеса Directum
rozhina_as@directum.ru



Даниил Дыряев

Менеджер по продажам Directum





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 Что такое внедрение и риски непродуманных проектов
- 3 Как быстро внедрить ПО без превышения бюджета
- 4 Почему выгодно начинать с коробки
- 5 Этапы минимального внедрения

Directum

36 лет

опыт внедрения

900+

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



Процесс внедрения и подходы



Даниил Дыряев
Менеджер по продажам Directum



Внедрение – это...

Внедрение – это комплекс работ по анализу процессов, настройке ПО, обучению пользователей и их поддержке в первые месяцы использования системы.

Чтобы все пользователи использовали систему эффективно – необходимо ответственно подойти к процессу внедрения.

Каким компаниям нужно выбрать проект внедрения коробки*:

- планируете подключить до 500 пользователей к системе;
- есть разветвленные регламенты и процессы, которые утверждены;
- есть понимание задач, которые должна решать система;
- готовы обсуждать вариант реализации требований.

**Коробочное решение («коробка») – это уже готовое к использованию ПО*



Почему многие проекты внедрения ПО затягиваются и перерасходуют бюджет?

1

Не определены цели и сроки внедрения ПО

Отсутствие четкого плана по поэтапной автоматизации процессов.

2

Много требований, без явного бизнес-эффекта

Стремление внедрить сразу весь комплекс функций приводит к увеличению сроков и затрат.

3

Низкая вовлеченность сотрудников

Пользователям непонятно, для чего что-то менять. Они не видят пользу для себя от изменений.

4

Выбранное ПО не перспективно для развития

ПО простое и ограниченное по функциональности. В линейке продуктов нет готовых решений, которые учитывают прогнозируемые изменения.

Риски "большого старта" проекта с модификациями

◆ Высокая стоимость

Внедрение всей функциональности сразу требует значительных финансовых инвестиций.

◆ Длительная разработка

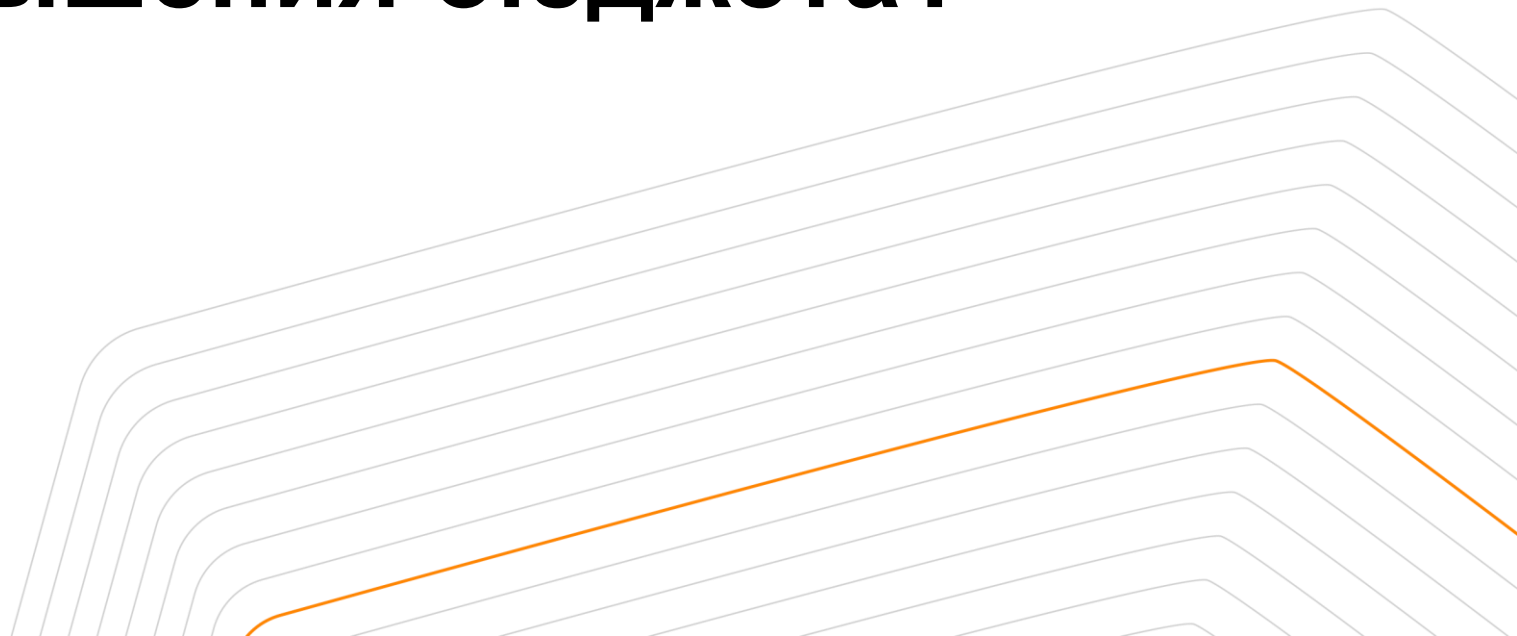
Разработка и тестирование полного набора требований занимает много времени. И не факт, что это принесет пользу бизнесу.

◆ Низкая лояльность

Пользователи могут испытывать трудности при освоении слишком сложной системы.



**Как быстро внедрить ПО
без превышения бюджета?**



Поэтапный подход

1

Быстрый запуск

Начало с базовой функциональности позволяет быстро ввести систему в эксплуатацию.

2

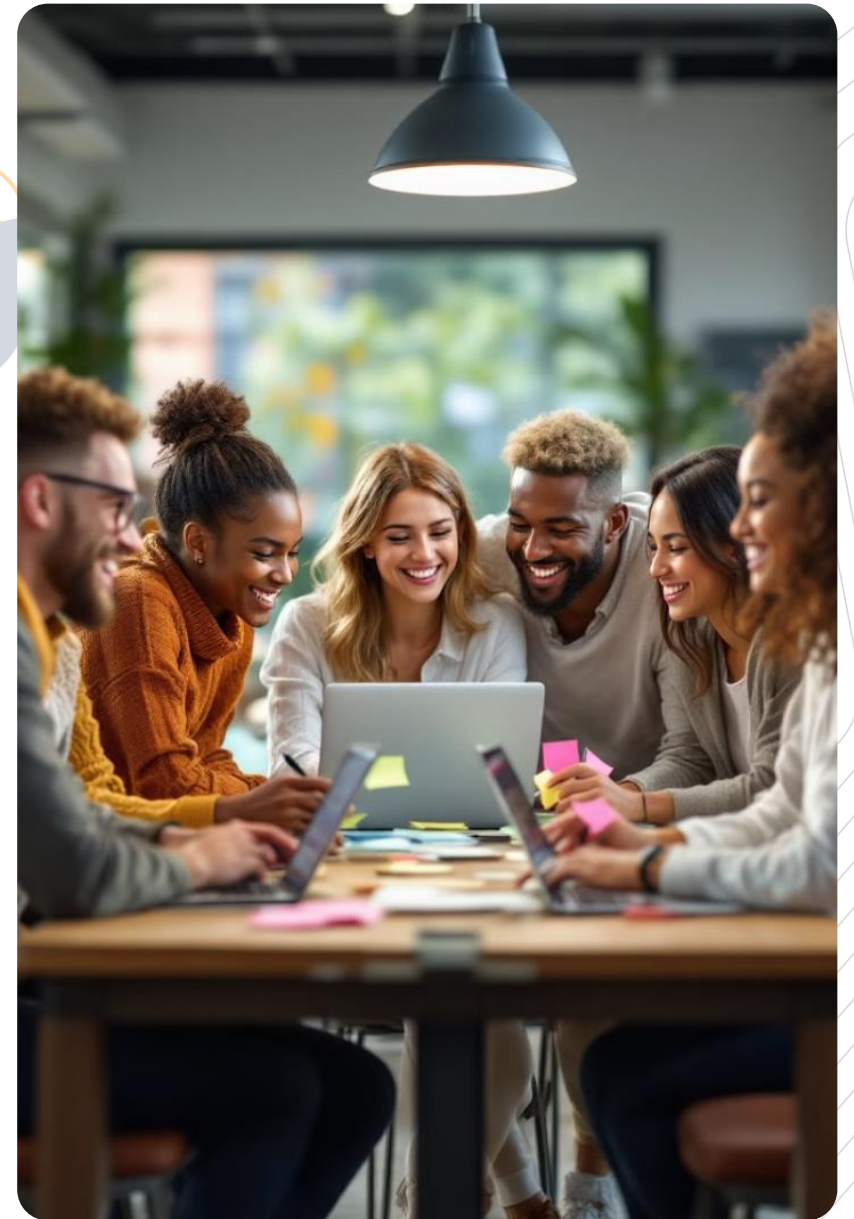
Ранняя отдача

Пользователи получают практическую выгоду на ранних этапах внедрения.

3

Снижение рисков

Постепенное наращивание функционала минимизирует финансовые и временные риски.



Пример

Дано: компания ООО «Ромашка» планирует автоматизировать договорную деятельность, повысить исполнительскую дисциплину, автоматизировать 3 проектных офиса и настроить интеграцию с CRM и ERP системами.

Блок 1

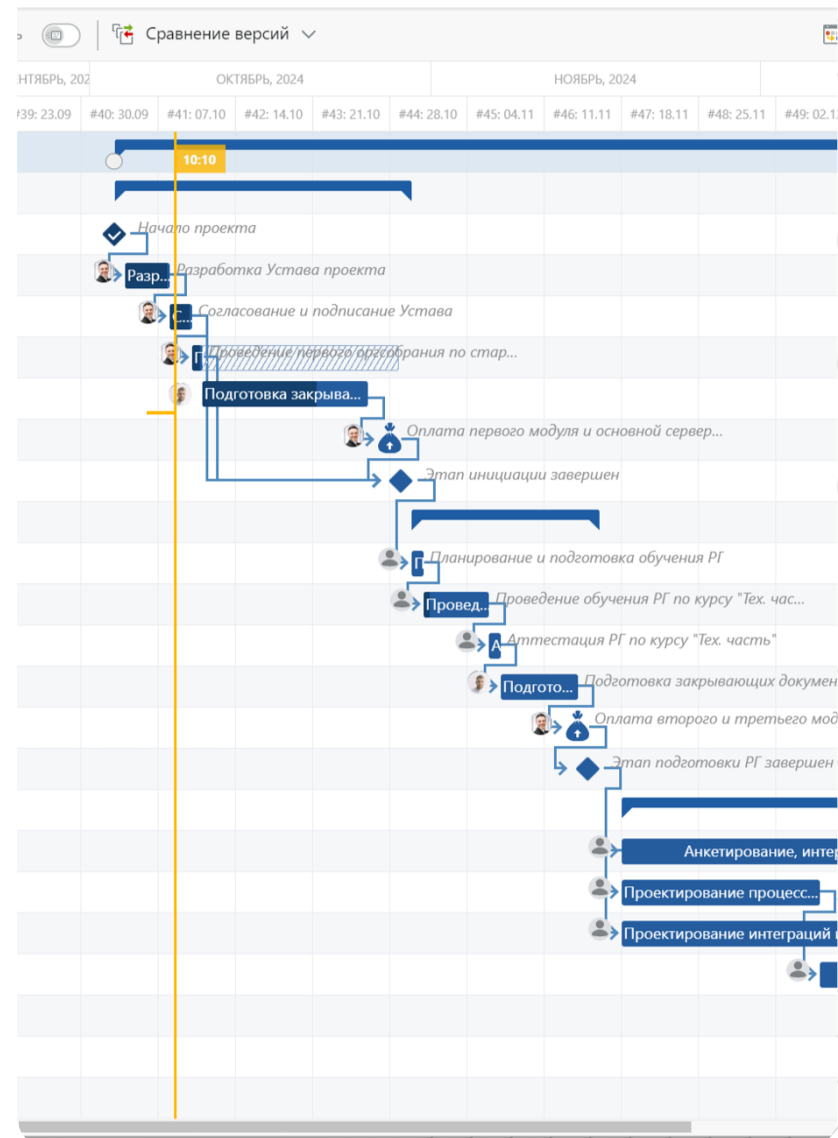
Внедрение базовой функциональности

Блок 2

Добавление новых возможностей по запросам пользователей (доработки) через 3-6 месяцев работы в системе

Блок 3

Комплексная интеграция с другими системами.



7 факторов для быстрого внедрения с предсказуемым бюджетом

- ◆ выделен ответственный за внедрение;
- ◆ сформулированы цели использования системы;
- ◆ внедрение по готовому ТЗ;
- ◆ максимальное использование стандартной функциональности системы;
- ◆ исполнитель имеет большой опыт внедрения;
- ◆ поддержка руководства;
- ◆ есть выделенный, но ограниченный бюджет, в который надо «уложиться».



Выводы и ключевые рекомендации

Начинайте с базового

Внедрение с минимально необходимыми функциями позволяет быстро ввести систему в эксплуатацию.

Адаптируйтесь к потребностям

Постепенное наращивание функционала помогает учесть реальные нужды пользователей.

Вовлекайте сотрудников

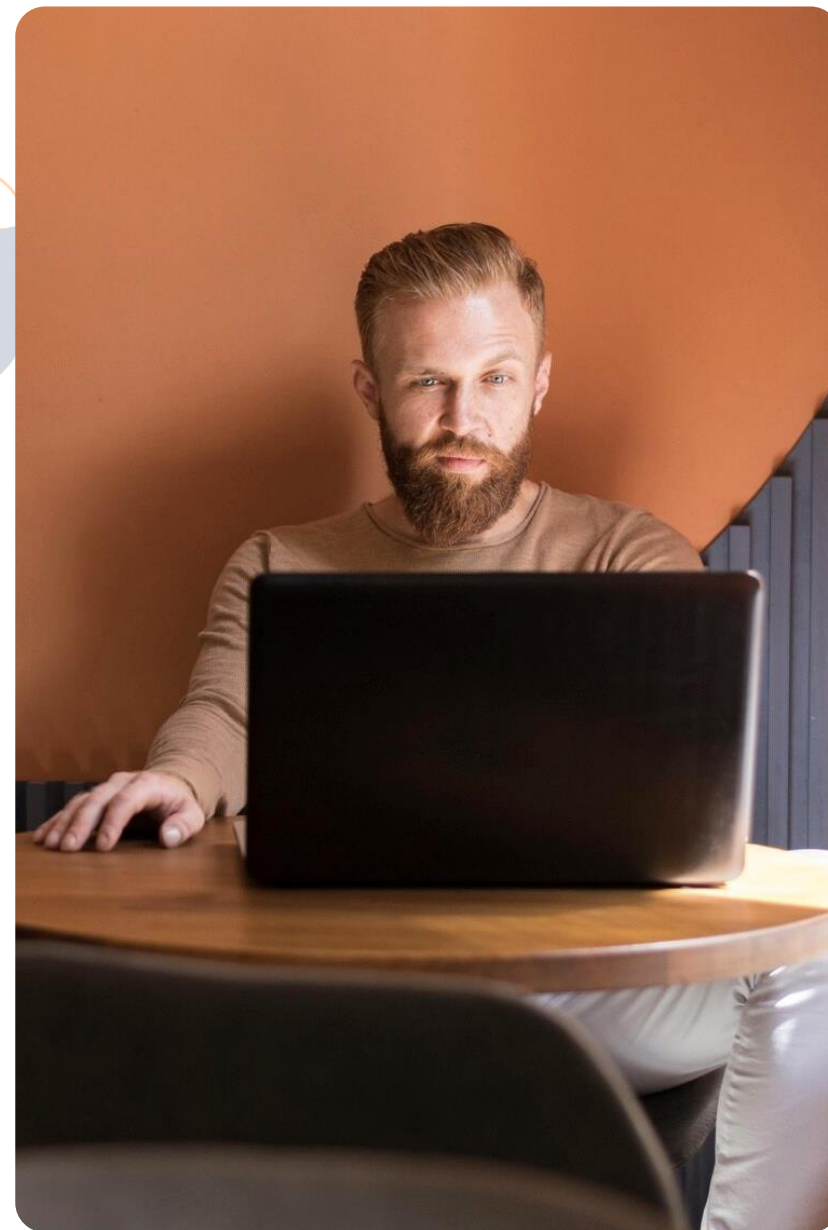
Активное участие персонала в процессе внедрения повышает его успех.

Внедрение Directum Lite

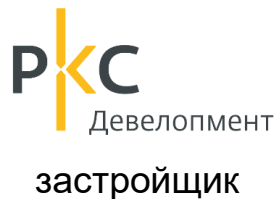
Внедрение Directum Lite	1-й этап	2-й этап	3-й этап	4-й этап	5-й этап	6-й этап
Инициация						
Установка и создание организационной структуры						
Функциональная настройка						
Обучение рабочей группы						
Тестовая эксплуатация						
Опытно-промышленная эксплуатация						

Преимущества внедрения коробки

- ✓ Прозрачное понимание итогового результата на каждом этапе
- ✓ Нет превышения бюджета
- ✓ Быстрый результат
- ✓ Получение опыта вендора благодаря регулярным взаимодействиям с экспертами
- ✓ Максимальное использование функциональности системы за демократичную стоимость
- ✓ Надежная основа для дальнейшего развития



Истории успеха



- 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 эл. виде
- все топ-менеджеры работают в системе

[Подробнее](#)



- > 700 пользователей
- 4 месяца на внедрение
- 30 процессов оцифрованы
- более 9 750 документов создается ежемесячно
- согласование и подписание теперь быстрее
- старт с базовой функциональности

[Подробнее](#)

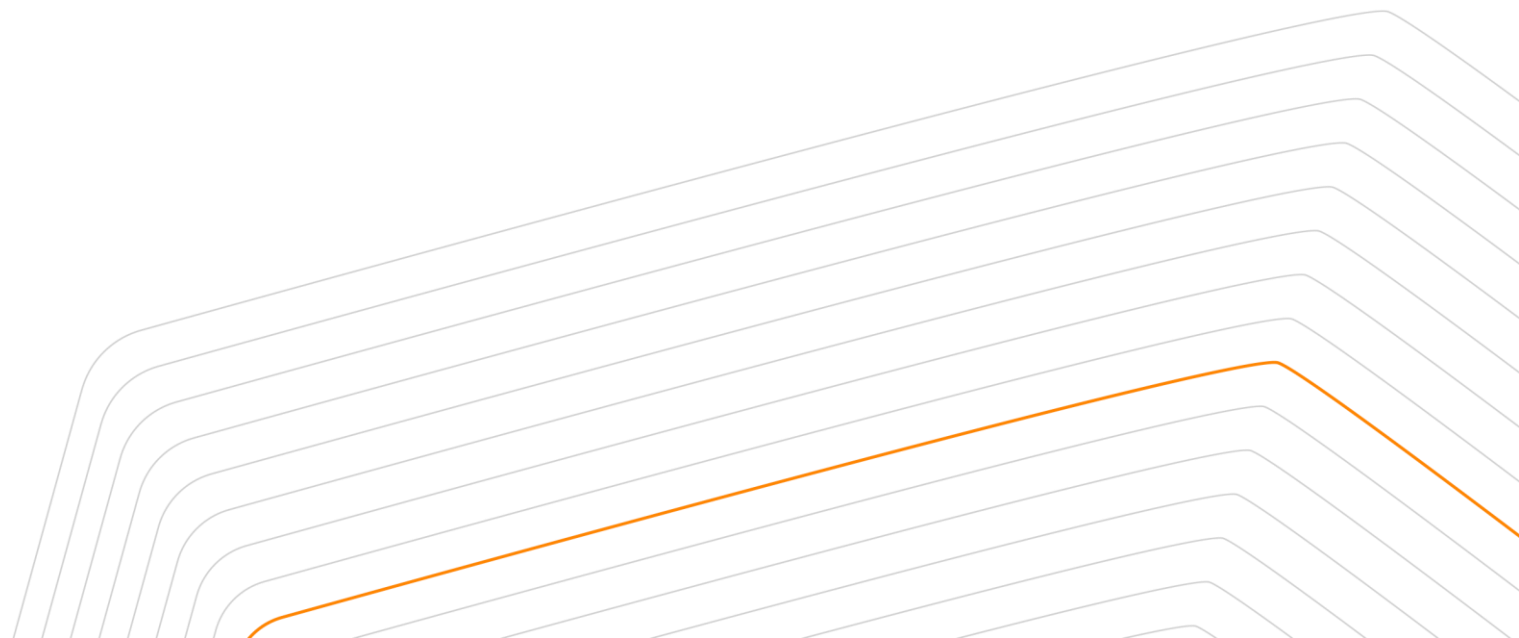


производитель детской одежды

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

[Подробнее](#)

Вопросы



Спасибо!



Алина Рожина

Руководитель проектов развития
бизнеса Directum

rozhina_as@directum.ru



Даниил Дыряев

Менеджер по продажам Directum