



# ГОТОВИМ КЕЙС

## Обязательные требования

Автоматизация должна улучшать бизнес-процессы компании и снижать рутинные операции. Это может быть внедрение или доработка на базе 1С:Предприятия.

## Не подходят:

- Автоматизация бухгалтерского или налогового учета, отчетности или расчет зарплаты
- Корпоративные проекты
- Переход на новую редакцию

## Полезные советы

- За основу кейса можно взять формат интервью: задайте десять вопросов вашему клиенту или сотруднику, который делал проект
- Ориентируйтесь на аудиторию: кто будет читать кейс? Старайтесь написать его простым языком, без сложных терминов 1С:Франчайзи
- Расскажите о себе - немного, но значимо. Статусы, сертификаты, специалисты, опыт
- Подсматривайте хорошие кейсы в прошлогоднем [конкурсе проектов РА](#)

# Структура кейса



## 1. Знакомство с заказчиком

Сфера деятельности, основные бизнес-процессы, ресурсы, отличительные особенности или характерные проблемы

## 2. Завязка

Описание проблемы или бизнес-задачи, которую необходимо было решить

## 3. Расскажите о результатах

Наглядный пример – до и после автоматизации. Подтверждайте слова цифрами и фотографиями

## 4. Детали проекта

Какое ПП «1С» вы выбрали?  
Сколько мест автоматизировали?  
Какие были сроки и бюджет?

## 5. Ваши впечатления

Как вы, как автоматизатор, оцениваете результат?

# Хороший пример кейса

## **О компании**

Фабрика индивидуальной мебели «VEROOM» начала свою работу в 2000 году с изготовления шкафов-купе по индивидуальным размерам. Сегодня фабрика специализируется на проектировании и производстве встроенной корпусной мебели на заказ из МДФ и ЛДСП. Также производит и продает комплектующие для мебельного бизнеса.

Благодаря большой современной производственной базе фабрика принимает заказы от мебельных компаний из разных городов России: Архангельск, Ижевск, Калининград, Москва, Салехард, Сыктывкар.

Крупнейший производитель индивидуальной корпусной мебели в Кировской области.

# Точка А

Сотрудники рассчитывали стоимость изготовления деталей и готовой мебели с помощью Excel.

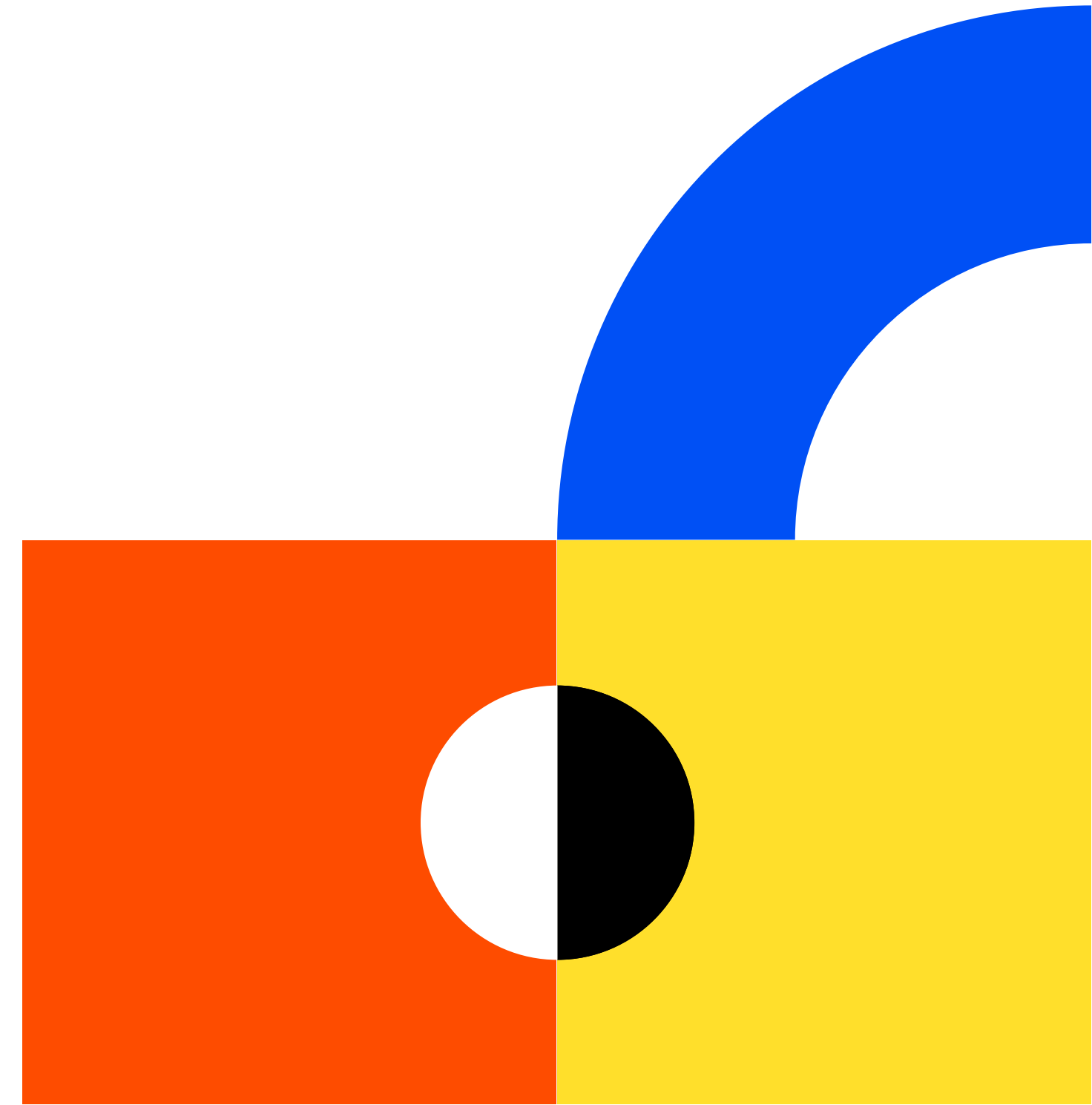
В отделе продаж была установлена программа «1С:Управление торговлей», бухгалтерия использовала еще 2 программы – «1С:Бухгалтерия» и «1С:Зарплата и кадры».

Процесс обработки заказа был трудозатратный, подготовка отчета по всем заказам требовала много времени.

Для дальнейшего развития необходима единая программа для планирования, ведения управленческого учета и формирования оперативной отчетности.

## Цели и задачи

1. Комплексная автоматизация отдела продаж и производства
2. Информация должна вводиться один раз и быть доступной для всех
3. Работа в одной программе для всех задач
4. Увеличение скорости обработки заказов
5. Автоматизация расчета изготовления мебельных деталей



## Какое решение выбрали?

1С:Управление нашей фирмой с доработкой под производственные задачи фабрики.

## Ход проекта

Перед началом автоматизации специалисты составили календарный план с основными этапами работ:

1. Внедрение производственного блока с автоматизацией каждого рабочего места.
2. Кадровый учет и расчет заработной платы.
3. Глубокая автоматизация отдела продаж. Ускорение приема заказов через параметрические помощники расчетов. Планирование продаж. Ценообразование.
4. Базовая автоматизация приема заказов, расчеты с контрагентами.

## Какие результаты получили?

- Скорость обработки заказов выросла в 2 раза
- Снизилось количество ошибок при обработке заказов
- Возможность роста бизнеса — 100%

