

# ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В РАБОЧИХ ГРУППАХ И МАЛОМ БИЗНЕСЕ





## На чём выстроить эффективную операционную деятельность?

1. Снизить затраты на управление
2. Стабилизировать качество и сроки
3. Повысить производительность сотрудников
4. Возможность расти и масштабироваться
5. Доступное решение для малого бизнеса

\* современные цифровые решения отталкиваются от IT стандартов, но не опираются на многолетнюю практику менеджмента

## Целевая аудитория - малый бизнес

- + рабочие группы от 10 до 80 сотрудников
- + реализация социальных проектов "на местах"

инженерные и выездные работы  
организация мероприятий  
маркетинг и реклама  
исследования и аналитика  
образовательные проекты  
социальные проекты  
подразделения и филиалы  
производство малое (или кастомизация)

ремонт	тендеры
сертификация	трекеры и наставники
тестировщики	администрация
оформление	HR

НЕ торговля, НЕ IT-разработчики, НЕ креативщики

## - цифровой сервис для организации и ведения эффективной деятельности

Сотни планов (заказов) в работе:



### Центр управления

- сроки и задержки
- проблемы и запросы

назначение приоритетов

- важные
- нормальные
- приостановленные

В каждом плане:

требования, процессы, сроки, исполнители, инструкции, затраты, логистика, платежи, документы

### Задачи из планов

в индивидуальных графиках



### Спец.интерфейсы

- платежи
- склад
- отдел кадров
- и другие...

# БИЗНЕС МОДЕЛЬ

## 1 ЭТАП

Консалтинг, проекты по реорганизации деятельности заказчиков с автоматизацией, настройкой, внедрением, обучением и тех.поддержкой.  
10ки заказов в год  
по 0,3-1,5 млн.руб.

Общедоступный облачный сервис работает как реклама для консалтинга.

## 2 ЭТАП

Облачных сервис становится самокупаемым SAAS решением  
1000чи клиентов в год  
с чеком в 25тыс.руб.

Консалтинг переводится на партнеров, осуществляется выращивание партнеров и тех.поддержка пользователей.

## Относительно конкурентов

### CRM

хороши для продаж,  
но не для производства,  
не для логистики,  
не для финансового  
и материального учета

### ERP и BPMS

могучие!  
... но очень сложны  
и непозволительно  
дороги для малого  
бизнеса

### Универсальные сервисы

не решение, а конструктор  
с перегруженным интерфейсом,  
большим количеством  
лишних функций, в которых  
очень долго разбираться

Дают кучу деталей от космолета,  
но нет инструкции по сборке :(  
У кого-то что-то иногда получается...

## ЛИДЕР ПРОЕКТА



Дмитрий Малявкин

- ◆ с 2003 года совладелец 3-х коммерческих организаций
- ◆ директор по маркетингу рекламного агентства 15 лет
- ◆ генеральный директор сети интернет магазинов 4 года
- ◆ преподаватель на семинарах и в ВШЭ с 2008 года
- ◆ организатор мероприятий и фестивалей
- ◆ создатель аналитической системы (BigData)
- ◆ разработчик веб-сайтов и интернет магазинов
- ◆ разработчик модулей автоматизации под MS Office
- ◆ разработчик двух облачных сервисов (SAAS)
- ◆ автор учебника по менеджменту для предпринимателей

## Результаты работы в Акселераторе НТИ 2023

1. Скорректированы формулировки в презентации продукта  
"ERP система с низким порогом входа"
2. Обновлен фирменный стиль
3. Записано новое промо-видео с презентацией продукта





## ЗАПРОСЫ В НТИ

### 1. Получить доступ к сообществу предпринимателей

ЗАДАЧА: найти соучредителя, который возьмет на себя развитие и масштабирование

### 2. Получить доступ к потребностям гос.структур и тендерам

ЗАДАЧА: войти как подрядчик на организацию и реализацию проектной деятельности на уровне муниципалитетов и районов

### 3. Получить возможность светиться на радарх целевой аудитории

ЗАДАЧА: для покупателей и инвесторов сформировать и поддерживать образ стабильного и ответственного исполнителя

Дмитрий Малявкин



@Dimamalyavkin



dima@amabi.ru