



ТД Тула-Сталь

Общество с ограниченной ответственностью
«Торговый дом «Тула-Сталь»
115419, г. Москва,
2-й Верхний Михайловский проезд, д. 9
Тел.: +7-800-700-43-63
E-mail: tdts@metholding.com

Руководителю проектного офиса
АКАМ
Гурову Сергею

gurov@akam.ru

№ 22-ТД/118 от «19» ФЕВРАЛЯ 2023 г.

На Исх.№

Отзыв по внедрению блока CRM в конфигурации «1С: ERP Управление предприятием 2», включающей «1С: CRM. Модуль для 1С: ERP» в ООО «ТД "Тула-Сталь (входит в структуру промышленно металлургического холдинга ПМХ)»

Промышленно металлургический холдинг-вертикально-интегрированный горно-металлургический холдинг. Наши предприятия расположены в 3 регионах России, на них трудятся свыше 13 000 человек Компания владеет предприятиями по добыче и переработке коксующегося угля и железной руды, выпуску кокса, выплавке чугуна, производству чугунного литья, металлоконструкций, машиностроительного оборудования и порошковых материалов

Торговый дом «Тула-Сталь» реализует продукцию одного из предприятий холдинга - завода "ТУЛАЧЕРМЕТ-СТАЛЬ".

В качестве учетной системы мы использовали решение от Oracle - "Oracle E-Business Suite", а в 2019 году была внедрена облачная CRM-система "Oracle Sales Cloud". В середине 2022 года, в связи с уходом компании Oracle с российского рынка нам было необходимо осуществить форсированный переход на программное обеспечение российского производства. Мы выбрали конфигурацию "1С: ERP Управление предприятием 2" + модуль CRM-системы "1С: CRM". В качестве подрядчика для внедрения блока CRM была выбрана компания "АКАМ".

В рамках реализации проекта, сотрудниками компании "АКАМ" были проведены следующие работы:

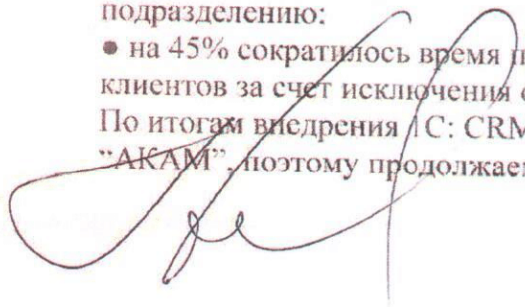
- проведен ряд интервью с ключевыми пользователям компании для уточнения и формализации бизнес требований;
- проведены рабочие встречи для синхронизации проектных команд, внедряющих 1С: ERP и 1С: CRM, согласованы стандарты разработки, регламент обновления и переноса доработок в продуктивный контур, сформулированы и решены вопросы, относящиеся к кроссуфункциональным требованиям;
- разработан план реализации проекта, определены границы продукта MVP и ключевые результаты (контрольные точки) проекта. Наиболее значимые функциональные требования, которые мы реализовали в рамках MVP:
- удобных ввод данных по сделке, охватывающий все этапы сделки;

- возможность выбора на начальных этапах сделки товарных групп, а не конкретной номенклатуры;
- механизм копирования сделок;
- настройка бизнес-процесса согласования сделки с автоматическим выбором исполнителей задач по иерархии руководителей отделов снизу вверх, в зависимости от состава продаваемой продукции и других условий сделки, влияющих на определение узкого или широкого круга согласующих лиц, а также с учетом возможного отсутствия сотрудников;
- отправка электронного письма со всей необходимой информацией по сделке на согласующих, а также автоматическое управление задачами бизнес-процесса по данным ответного письма;
- настройка бизнес-процесса согласования отрасли партнера и его роли на рынке отделом маркетинга;
- автоматическое определение ценовой группы номенклатуры по правилам, настраиваемым для ценовых групп;
- загрузка цен номенклатуры по ценовым группам из файла Excel;
- автоматическое определение вида цен, в зависимости от места отгрузки;
- учет услуг, входящих в стоимость продукции;
- учет тендерных сделок крупных застройщиков с контролем последующих отгрузок конечным клиентам в дочерних сделках;
- учет лиц, имеющих право подписи со стороны клиента, с контролем сроков действия документов права подписи;
- перенос исторических данных по партнерам, контактными лицам и документам права подписи подписантов от клиентов;
- автоматическая генерация номеров спецификаций и счетов-договоров по правилам организации;
- возможность выставления клиентам счетов на оплату по данным фактических отгрузок;
- формирование печатных форм спецификаций, счетов на оплату и счетов-договоров, а также корректирующих печатных форм по данным фактических отгрузок;
- выгрузка заказов клиента в базу OEBS, поскольку внедрение модуля CRM произошло раньше начала ведения учета в ERP.

Перед запуском MVP в опытно-промышленную эксплуатацию было проведено обучение пользователей, разработаны инструкции для пользователей и администраторов системы, проведена первоначальная настройка базы, настроены группы доступа, профили и рабочие столы пользователей

В результате внедрения нашей компанией отмечены следующие эффекты:

- решен вопрос ИТ-безопасности холдинга, за счет своевременного перехода на CRM решение от российского вендора
 - на 50% сократилось время на ручной ввод данных по сделке;
 - на 90% увеличилось количество менеджеров по продажам, самостоятельно работающих в системе, что позволило освободить ресурсы отдела сопровождения продаж для помощи тендерному подразделению;
 - на 45% сократилось время представления спецификаций по запросу клиентов за счет исключения отдела сопровождения продаж из процесса.
- По итогам внедрения 1С: CRM мы остались довольны работой компании "АКАМ", поэтому продолжаем сотрудничество. В настоящий момент



утверждается план по развитию системы.

Мы рекомендуем компанию "АКАМ" как надежного CRM-интегратора, обладающего широким набором компетенций в своей предметной области, а также высокой проектной культурой и клиентоориентированностью.

Оценки информационной системы:

Соответствие потребностям организации - 5

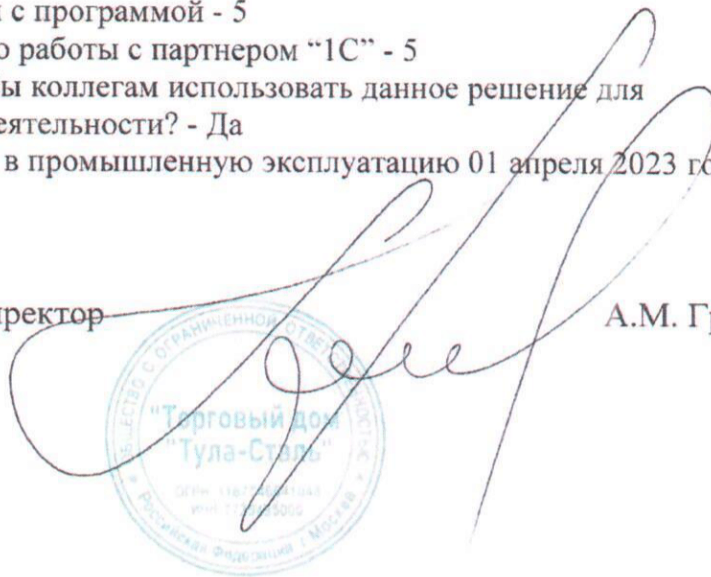
Удобство работы с программой - 5

Оцените качество работы с партнером "1С" - 5

Рекомендовали бы коллегам использовать данное решение для автоматизации деятельности? - Да

Система введена в промышленную эксплуатацию 01 апреля 2023 года

Коммерческий директор



А.М. Григурин

