



ОТКРЫТИЕ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК СЕТИ «ВИНЛАБ»

Кейс оптимизации цикла открытия торговых точек сети «ВинЛаб», которая с момента внедрения VPMS увеличила масштаб с 600 (в 2020 году) до 1500 (II квартал 2023 года) торговых точек.

Novabev Group – российская алкогольная компания. Группе принадлежат пять ликеро-водочных заводов, один спиртзавод, винное хозяйство «Поместье Голубицкое», собственная система дистрибуции и розничные магазины «ВинЛаб». К середине 2023 года сеть включала более 1500 магазинов. Сегодня она входит в список крупнейших специализированных розничных сетей по продаже алкогольной продукции.

ПРЕДПОСЫЛКИ

В 2019 году менеджер по бизнес-процессам Елена Тестер в рамках корпоративного конкурса идей предложила внедрить систему BPMS с целью автоматизации кросс-функциональных процессов компании. Для пилотного проекта топ-менеджмент выбрал процесс открытия торговых точек.

На тот момент сотрудники проводили многочисленные совещания, вручную собирали информацию о задачах и сроках, фиксировали статусы в Excel-таблицах и согласовывали договоры в СЭД. Новый сотрудник должен был пройти дополнительное обучение по работе в СЭД, расчету ТЭО (техничко-экономическое обоснование), а также помнить имена всех ответственных и согласующих. При таком порядке работы скорость открытия новых магазинов была неоптимальной.

Ключевые проблемы процесса открытия торговых точек:

- ✓ несовершенные регламенты и нормативы,
- ✓ сильная зависимость от человеческого фактора,
- ✓ неоптимальный расход времени,
- ✓ трудоемкий сбор статусов по проектам открытий,
- ✓ размытые зоны ответственности,
- ✓ долгий период обучения новых сотрудников нюансам работы,
- ✓ отсутствие удобного инструмента управления процессом.

BPMS платформа идеально подходит для оптимизации данного направления работы компании.

ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Целью проекта было **сократить среднее время открытия магазинов «ВинЛаб»**. На момент старта работы в 60% случаев срок открытия торговых точек превышал определенный показатель в днях. Его сокращение в масштабе годового объема открытий даже на один день могло окупить запуск проекта и дать компании дополнительный доход.

Исходя из существующих на тот момент задач, цели проекта были сформулированы следующим образом:

- ✓ сократить на 5% число магазинов, подготовка к открытию которых превышает определенный показатель в днях,
- ✓ оптимизировать процесс, сделать его более комфортным и прозрачным, исключить неэффективные операции,
- ✓ сделать модель открытия торговых точек гибкой,
- ✓ обеспечить постоянную оптимизацию этого цикла.

ПРИЧИНА ВЫБОРА COMINDWARE BUSINESS APPLICATION PLATFORM

Для реализации проекта рассматривались несколько BPMS-платформ с поддержкой Low-code-технологий. При выборе учитывались функциональные возможности систем, стоимость лицензий, сроки реализации, удобство проектирования бизнес-процессов и поддержка стандарта их моделирования BPMN 2.0, отсутствие ограничений при реализации нестандартной бизнес-логики, а также опция разработки приложений с опорой на Low-code инструменты, поскольку инициатор проекта планировал самостоятельно оптимизировать процесс, лишь изредка обращаясь за помощью в IT-отдел.

Компания Comindware победила в тендере по сумме баллов.

ХОД РЕАЛИЗАЦИИ

План проекта:

План внедрения BPMS был стандартным:

- исследование процесса,
- проектирование процессов в нотации BPMN 2.0,
- реализация основных модулей,
- разработка ролевой модели,
- пилотный запуск и тестирование системы,
- финальное внедрение.

Сроки реализации и подход к внедрению

Сроки реализации пилотного проекта были оценены в 8 месяцев. Разработка основного функционала заняла 6 месяцев, 2 месяца проходило тестирование. После этого система была передана в эксплуатацию заказчику.

Для реализации был выбран итерационный подход: создана общая модель процесса, разделенная на модули, которые были связаны с отдельными этапами открытия магазина. Каждый этап наполнялся содержанием по мере его обсуждения с ответственными сотрудниками. Такой подход позволял понять, как работают люди и что можно улучшить. Параллельно формировался список основных функциональных возможностей будущей системы.

Среди задач проекта:

- ✓ создать сквозной бизнес-процесс открытия магазина на основе опроса сотрудников и имеющихся нормативных документов,
- ✓ построить модель данных торговой точки,
- ✓ автоматически выгружать данные по торговой точке в презентацию,
- ✓ реализовать маршруты согласования для ответственных лиц,
- ✓ внедрить инструменты контроля нормативных сроков для каждого этапа запуска.

Платформа Comindware благодаря простоте Low-code-инструментов позволила справиться с поставленными задачами и успешно реализовать проект.

Затраты

Цена проекта складывалась из оплаты времени одного бизнес-аналитика и стоимости пользовательских лицензий.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Автоматизация процесса открытия на платформе Comindware помогла компании более эффективно использовать ресурсы команды развития, избавиться от ручной координации и обмена информацией, что дало заметные результаты:

- ✓ количество магазинов, срок открытия которых превысил определенный показатель в днях, сокращено на 44% против 5%, заявленных на старте проекта. Это выше целевых показателей на 39 п.п.
- ✓ динамика роста «ВинЛаб» ускорилась:
 - ✓ в 2021 году сеть насчитывала 800 магазинов.
 - ✓ в 2022 году «ВинЛаб» показала рекордный рост, увеличив количество магазинов на 35% до 1350,
 - ✓ к середине 2023 года количество торговых точек превысило 1500.
- ✓ благодаря большей прозрачности процесса и фиксации задач сотрудники стали ответственнее относиться к обязанностям, а также сами стали предлагать идеи для оптимизации бизнес-процессов.

ДОСТИЖЕНИЯ

Успешный запуск пилотного проекта стал вкладом в создание полноценной экосистемы для управления бизнес-процессами сети «ВинЛаб». После него, в течение 2021-2022 годов уже силами компании, без помощи команды разработчика, были автоматизированы другие процессы и операции: закрытие магазинов, реконструкции, расчет экономических показателей и арендных платежей.

Платформа Comindware доказала эффективность для оптимизации бизнес-процессов. Руководство получило убедительное доказательство того, что Low-code BPMS-платформа помогает достигать стратегических целей компании.

Комментарий заказчика



«Comindware дала нам полную свободу в реализации задач. Мы самостоятельно автоматизируем новые процессы и улучшаем уже существующие – это позволяет коллегам быть более инициативными при решении рабочих задач и пользоваться широким спектром технических возможностей. Благодаря платформе мы реализовали проект автоматизации именно так, как планировали: без зависимости от разработчиков, с возможностью настраивать все силами своих аналитиков».

Елена Тестер,
руководитель процессного офиса Novabev Group

Комментарий Comindware

«Кейс Novabev Group стал нашей «визитной карточкой». Нам удалось максимально раскрыть потенциал Comindware Business Application Platform при оптимизации бизнес-процессов и убедительно доказать, что Low-code-инструменты действительно помогают бизнесу, и за ними будущее.»

Игорь Простоквашин,
ведущий бизнес-аналитик Comindware



Хотите обсудить реализацию похожего проекта
на Comindware Business Application Platform?

[Оставьте заявку](#)

Comindware®

Comindware® – российская компания с историей более 10 лет, присутствует на глобальном рынке, разработчик Comindware Business Application Platform, современной low-code платформы для быстрого построения цифровой организации, управления бизнес-процессами, автоматизации и контроля работы.

Сайт: www.comindware.ru