

Принимающим решения мы предлагаем сегодня то, что будет неизбежным «завтра»!

Концепция перехода к роботизированному контролю бизнес процессов в ритейле.

(Выдержки)

Что даст роботизированный контроль бизнес процессов? Вопрос емкий, разбираемся вместе!

Мы уверены в том, что:

- Система управления бизнесом будет простой, мобильной и понятной.
- Прозрачность системы позволит точно оценивать вклад любого компонента в эффективность бизнес процесса.
- Будет доступна оперативная корректировка процесса на любом этапе. Появится возможность гибкой (индивидуальной) настройки текущих сделок в зависимости от приоритетов момента.
- Контролирующие сделку параметры не будут ограничены по числу и по их комбинациям, входящим в набор моделей, с помощью которых контролируется процесс. Учитываться могут любые меняющиеся внешние параметры, характеризующие бизнес среду, а также внутренние, относящиеся к специфике предприятия – бизнес единице.

Как организовать гармоничный переход в новое качество Вашего бизнеса? Мы предлагаем Вам такой переход. В этом процессе учтем всю специфику Вашей деятельности до мельчайших подробностей.

В текущем моменте практически все предприятия - бизнес единицы контролируют свою деятельность с помощью CRM или ERP систем. Это может быть 1С, Microsoft Dynamics или что-то другое. Данные продукты позволяют организовать ***автоматизацию контроля процессов и объектов.*** Реализуется это ***разработкой дополнительного программного обеспечения,*** функционал которого будет ограничиваться основной оболочкой, используемой CRM или ERP системы.

Наше предложение

До старта деловых отношений демонстрируем работу своих инструментов на примере обработки Ваших локальных данных.

В рамках деловых отношений на старте все подробности бизнес процессов, подлежащих роботизации, мы оформляем в виде концепции. Это позволяет сформировать технологическую линейку инструментов, необходимых для перехода к роботизированному управлению объектами и процессами.

Например, как может выглядеть краткое описание локального инструмента, входящего в технологическую линейку и описанного в концепции.

Инструмент. Автоматизированный прием и запуск в работу заявок на покупку товаров.

От покупателя поступает заявка на приобретение набора товаров, которыми торгует Предприятие на объявленных условиях. Все заявленные позиции входят в список автоматизированного контроля сделки (процесса) линейкой программных инструментов.

Как работает роботизированная заявка на покупку:

- Проверяет наличие на складах набора товаров в необходимом количестве и по заявленным ценам и срокам доставки. Все в наличии. Роботизированный инструмент информирует Покупателя об условиях оплаты и получения товара. При одобрении Покупателем отправляется задание на комплектацию заказа, оформляются сопровождающие и отчетные документы по этой сделке. Автоматизированная заявка отработала.
- Если заявленные товары частично в наличии или отсутствуют на складах. Роботизированный инструмент запрашивает условия поставки данных товаров у Поставщиков – Производителей. Получив ответы, информирует Покупателя об условиях оплаты и получения товара. При одобрении Покупателем у Поставщиков – Производителей размещается в работу заказ на производство – поставку заявленных товаров. Автоматизированная заявка отработала.

Производным такого инструмента может быть мониторинг складских остатков. Инструмент следит за остатками по позициям и в зависимости от их движения за контрольный период заказывает поставку.

Необходимый набор инструментов для контроля бизнес процессов (сделок) в автоматизированном режиме.

- 1) Линейка запросов к CRM или ERP системе.
- 2) Объектно-ориентированная база разрабатывается под конкретный набор позиций и набор моделей, обслуживающих эти позиции.
- 3) Информационная Система, следящая и управляющая за изменением подконтрольной информации:
- 4) Аналитическая платформа, реализующая вычислительные операции на модельных инструментах.
- 5) Коммуникационный сервис между информационной системой и аналитической платформой.
- 6) Рабочее место (приложения, включая мобильные):
 - Руководителя Предприятия,
 - Менеджеров.

Приложения согласно статусу пользователя позволяют:

- Настраивать параметры сделки
- Контролировать результаты, в общем, и в частности.

Что можно настроить для оптимизации управления бизнес процессами (пример для понимания):

- Отслеживать маржинальность конкретных сделок. В пределах сделки иметь расклад по вкладу в маржинальность конкретных позиций;
- Следить за эффективностью присутствия в бизнесе конкретных позиций за определенный период времени;
- Контролировать участие персонала в бизнесе (в сделках): поощрения, взыскания, нормировки различные и др.

Число контролируемых параметров не ограничено. Контроль и корректировка процессов может быть как в ручном режиме, так и в автоматическом.

Для повышения мобильности регулировок возможна визуализация результатов по законченным бизнес процессам (сделкам), либо по конкретным задачам в конкретном бизнес процессе для всех участников.

Реализуя представленную концепцию, потребитель получит возможность:

- Управлять операционной эффективностью на всех уровнях
- Кардинально снижать затраты по реализации операций, включенных в роботизированный контроль.

Предположим, вы согласны с представленной логикой перехода к роботизированному контролю бизнес процессов. Возникает вопрос «Как реализовать такую концепцию?».

При принятии данной концепции, разрабатывается техническое задание (ТЗ). В рамках ТЗ подробно описываются объемы работ, этапы реализации, способы оплаты работ по этапам и др.

Достаточно простой, честный и эффективный способ оценки проекта - через его окупаемость. Окупаемость оценивается просто:

- ***Фиксируем, что есть до технологических преобразований бизнеса.***
- ***Фиксируем, что стало после технологических преобразований бизнеса.***
- ***Оцениваем экономическую эффективность преобразованной системы за единицу времени: экономия на ФОТ, налогов на ФОТ, ускорение оборачиваемости и др.***
- ***Фиксируем на договорной основе период окупаемости затрат на роботизацию бизнес процессов.***

Когда понятен объем работ, то эту ***комплексную тему – создание линейки инструментов можно разрабатывать и реализовывать по частям.*** Реализация конкретного модуля уже будет повышать эффективность бизнеса. Более того, этот инструмент можно будет предлагать пространству Ваших контрагентов.

Роботизированный контроль бизнес процессов линейки предприятий будет выгоден всем: продуктивность бизнеса каждого участника повысится.

Под Ваш запрос мы сформируем наше ценовое предложение по созданию линейки инструментов для роботизированного контроля бизнес процессов. Сделаем это с учетом российских условий. Представим сравнительный анализ по ценам на локальные инструменты.

В значительной мере цена определяется набором математических моделей, через которые осуществляется контроль бизнес процессов в роботизированном режиме.

Математические модели практически всегда создаются ***индивидуально*** под конкретные бизнес процессы. При изменении условий бизнес среды они корректируются, либо добавляются новые.

Примечание Мы наработали ряд инструментов компьютерного зрения, функционал которых готовы адаптировать под бизнес задачи ритейла. Все наши продукты данного направления – это стадия промышленных прототипов. Также, как и в случае инструментов контроля бизнес процессов, инструменты компьютерного зрения складываются в технологические линейки машинного зрения. Эти инструменты могут быть интегрированы в системы контроля бизнес процессов.

Готовы представить подробности (результаты испытаний), как отмечено на сайте, только заинтересованным лицам. Первый запрос только письменный. Акселераторы и прочие мероприятия не предлагать! Демонстрируем возможности под контракт!

Вы дочитали это представление до конца. Вам понятно, что материал авторский и написан под стратегическое партнерство! Если по прочтении другой вывод, тогда от себя пожелаю Вам удачи во всех начинаниях.

С уважением, директор ООО «УралГазТест»,
к.ф.-м.н. Елфимов А.А.,
uralgaztest@rambler.ru
<https://ai-models-ugt.com>