

Оптимизация производства

Интеграция MES-системы «Диспетчер»

+

CRM Bitrix24 для отдела работы с клиентами

Маркетинг





Septima.marketing

Наша основная задача - выполнить задачи, которые
для себя ставит бизнес.

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

MES-система

Система управления производством. Помогает решать задачи координации работы. Позволяет снизить количество простоев и сократить сроки выпуска продукции.

CRM-система

Система для отдела продаж, которая позволяет развивать отношения с клиентами и снизить количество отказов.

Маркетинг

Работы с вашим маркетингом которая позволит оцифровать привлечение клиентов, развить бренд и увеличить количество входящих заявок.

ЧТО ЭТО ДАЁТ

MES-система



>20%

Сокращение внеплановых простоев оборудования и снижение расходов на электроэнергию

CRM-система



-40%

Снижение количества недоработанных клиентов

Маркетинг



x2

Повышение эффективности затрачиваемых средств на привлечение клиента

MES

система управления производственными процессами — программное обеспечение, предназначенное для решения задач анализа и оптимизации выпуска продукции в рамках какого-либо производства.

MES-системы относятся к классу систем управления уровня цеха, но могут использоваться и для интегрированного управления производством на предприятии в целом.



ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

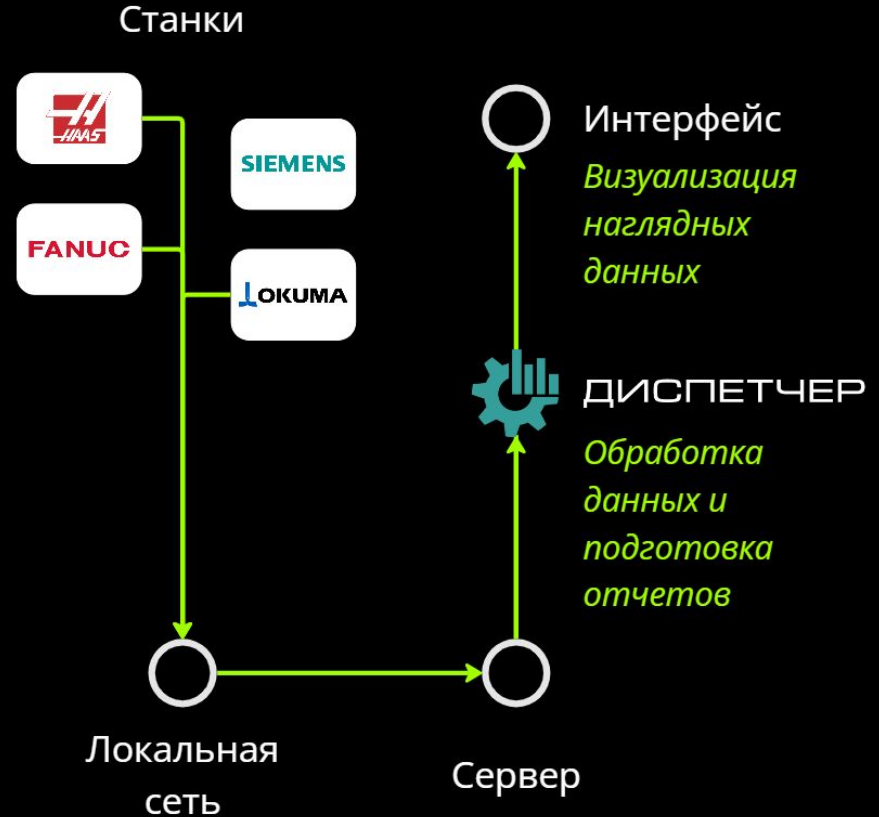
- Уменьшение времени простоя оборудования до 20%
- Обеспечение соблюдения сроков выпуска продукции
- Диспетчеризацию производства
- Мониторинг работы предприятия 24/7



КАК ЭТО РАБОТАЕТ

MES-система связывает всё оборудование и рабочие места на предприятии в единую систему, которая позволяет отслеживать эффективность работы предприятия.

В результате мы увидим проблемные места в процессе производства и совместно наладим их работу.





MES Диспетчер



1



«ДИСПЕТЧЕР» СОБИРАЕТ ДАННЫЕ О ДЕЙСТВИЯХ ПЕРСОНАЛА И РАБОТЕ СТАНКОВ С ЧПУ:

- Сигналах электроавтоматики;
- Показаниях датчиков положения, скорости и прочих величин;
- Значениях рабочих переменных программ УЧПУ;
- Замерах электроэнергетических параметров;

2



ВМЕСТЕ ЭТИ ДАННЫЕ СОЗДАЮТ ПОЛНУЮ КАРТИНУ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В ДИНАМИКЕ.

3



ИНФОРМАЦИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ В ВИДЕ ОТЧЕТОВ И ГРАФИКОВ, УДОБНЫХ ДЛЯ АНАЛИЗА. ИХ СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМАТ НАСТРАИВАЮТСЯ ПОД ПОТРЕБНОСТИ И ЗАДАЧИ КАЖДОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ.

4

«ДИСПЕТЧЕР» СЛУЖИТ ВАЖНЕЙШИМ ИСТОЧНИКОМ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ:

- Контроля процессов изготовления продукции;
- Координации вспомогательных работ и технической поддержки;
- Оперативного анализа производственных показателей;
- Принятия управленческих решений с целью повышения эффективности производства;

ПОДКЛЮЧАЕМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



УЧПУ

устройство числового
программного управления
(в т.ч. многоканальные)



ПЛК

Программируемый
логический контроллер



Роботы

промышленные роботы



ОКП

открытые коммуникационные
протоколы





ХОТИТЕ УВИДЕТЬ КАК ЭТО РАБОТАЕТ?



Назначьте звонок - мы продемонстрируем как это работает в интерфейсе программы и ответим на ваши вопросы

Назначьте встречу - мы проведем демонстрацию на предприятиях где это уже работает



Точная Механика
(Минск)

ГРАНЬ

Грань - Научно производственное
предприятие (Смоленск)



CRM

CRM-система — базовый инструмент для автоматизации продаж и маркетинга. Ведите всю клиентскую базу в одном месте, подключив все каналы продаж: телефон, сайт, почту, соцсети и мессенджеры.

Все заказы автоматически собираются прямо в CRM. Вы всегда будете знать, сколько клиентов сейчас в работе и как выполняется план продаж.



ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

- Снижение количества отказов клиентов до 40%
- Точную стоимость привлечения клиента
- Снижение цены общения с клиентом до одной SMS
- Все преимущества Битрикс24 и продуктов 1С

КАК ЭТО РАБОТАЕТ



Для компаний без CRM системы:

Мы начнем с общего внедрения системы - вы получаете все возможности корпоративного портала Битрикс24 - порядок ведения клиентов, постановку задач и ведение проектов, HR-модули, интеграцию данных клиентов с бухгалтерией и многое другое.

<https://www.bitrix24.ru/>

Для компаний с Битрикс24:

Мы настроим раздел сквозной аналитики - дадим точную цену заявки, установим телефонию и соберем записи звонков для устранения причин отказа, при необходимости свяжем битрикс с УНФ или 1С Предприятие. После первичного брифинга дополним эти цели исходя из ваших потребностей

ПОДКЛЮЧЕНИЕ СЕРВИСОВ



Создание понятного пути работы с клиентом



Настройка телефонии, построение очередей звонков для снижения нагрузки на колл-центр.

Запись звонков



Контроль за расходом бюджета на рекламу и контроль подрядчиков

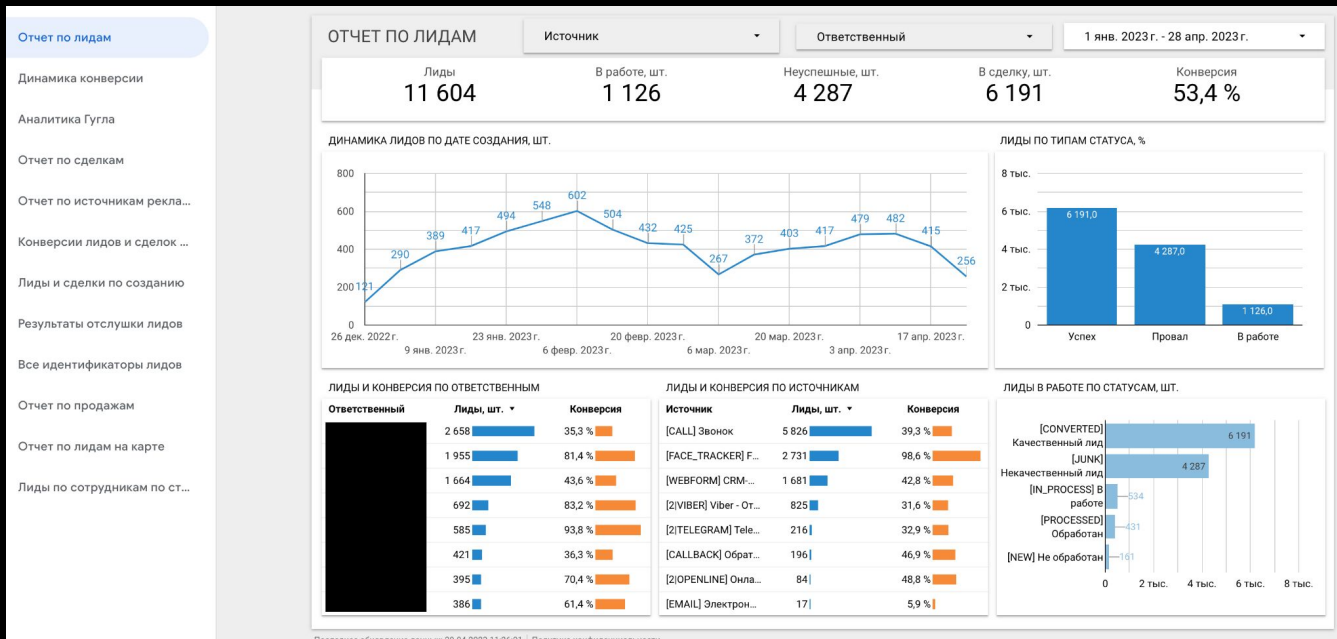
СХЕМА СКВОЗНОЙ АНАЛИТИКИ





СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТНОСТИ

Кроме стандартной отчетности мы выведем информацию о ключевых показателях продаж в единый динамический отчет из всех систем компании





Реклама

Мы работаем с онлайн-системами контекстной и таргетированной рекламой, продвижением сайта, тизерными сетями, пуш рекламой, посевом информации на форумах и социальных сетях, публикации статей в СМИ.

Для нас реклама это прежде всего конверсия в успешную сделку или целевое действие. Мы считаем потраченные средства и возврат прибыли.



КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Мы настраиваем и запускаем рекламные кампании для вашего предприятия. Рекламные кампании привлекают новых клиентов, ваш отдел продаж обрабатывает входящие заявки, фиксируя их в внедренной CRM-системе.

В процессе проведения рекламных кампаний мы оптимизируем её работу, чтобы снизить стоимость привлечения клиента.

Сквозная аналитика в Bitrix24 позволяет собрать все данные и понять эффективность работы всего маркетинга в организации.

Результаты

Мы уверены в результатах т.к. уже продаем товары и услуги для клиентов в разных областях:

Сфера деятельности	Стоимость сделки	Окупаемость (ROI)
Металлообработка	~11000р	500%
Мебель для производств	~4000р	350%
Утилизация сырья	~390р	370%
Продажа машиностроительного оборудования	~ 740р	170%

ОСНОВНЫЕ КРИ

При подготовке проекта мы договариваемся о метриках, которые позволяют контролировать нашу работу и формировать ожидания у клиента.

Репутационные

(не ведут напрямую к покупке)

- Рейтинги на площадках
- Объем комментариев и отзывов
- Соотношение негатив/позитив
- Процент контроля поисковой выдачи
- Размер сети ресурсов
- Процент контроля по информационным запросам

Транзакционные

(напрямую к покупке)

- Лиды
- Реферальные переходы
- Охват
- Позиции сайта в поисковых системах
- Конверсии
- Прирост целевых действий



С ЧЕГО НАЧАТЬ

Звонок брифинг для определения требований

Составление перечня работ и сроков внедрения

Заключение договора и перераспределение

ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Для проверки текущей ситуации



- ❑ На какой срок вы можете спланировать загрузку 3 мес/12 мес/19 мес ?
- ❑ Сколько времени работает один эталонный участок производства, сколько идет наладка?
- ❑ Сколько людей задействовано в постановке задач?
- ❑ Какое количество заявок не переходят в успешную сделку?
- ❑ Сколько вы получаете прибыли на один вложенный в рекламу рубль?
- ❑ Какое количество звонков сотрудники не отвечают?