







# ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ «НОВЫЙ ГОРОД» СЕГОДНЯ - ЭТО

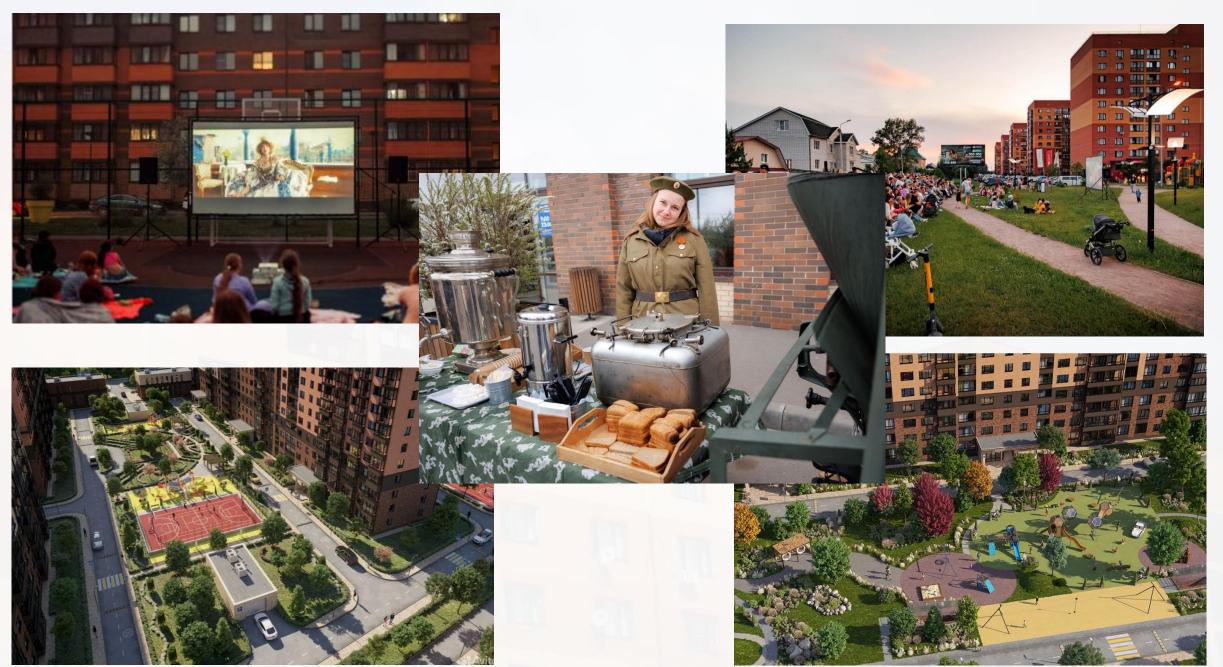


РЯЗАНЬ

владимир

нижний новгород

# ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ «НОВЫЙ ГОРОД» СЕГОДНЯ - ЭТО





# О ПРОЕКТЕ «АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРЕТЕНЗИОННОЙ РАБОТЫ»

#### Анализ текущей ситуации:



Претензии от собственников пересылались работникам по почте



Претензии регистрировались в Excel таблице



В процесс решения вопроса по претензии было вовлечено множество сотрудников



**Акты выполненных работ по устранению претензий хранились** в личных папках



В процессе переписок и выяснения «Кто виноват и что делать» претензии терялись



Не было «единого окна» для приёма претензий. Решали все и никто

# Задачи перед командой проекта:

- определить единое окно для приёма претензий собственников
- уйти от ручного управления процессом
- повысить удовлетворенность собственников в отношении качества и срока устранения их претензий

# HOBBILL

## РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ



# Сформирован отдел качества





#### Определен функционал работников отдела

#### Руководитель отдела качества Отдел качества Сотрудники Выполняемые операции Операция 2.2.1.1.1 Закупка ТМЦ 2.2.1.1.1.1 Сформировать заявку на МПЗ (ТМЦ) 3.6.1 Работа с улучшениями 3.6.1.4 Запросить КП по СМР для реализации 3.6.1.6 Согласовать СЗ в Битрикс24 3.6.1.7 Направить запрос в СДО на заключение договора подряда 3.6.1.9 Принять работы 3.6.1.11 Отразить в задаче исполнение решения 3.6.1.12 Проанализировать улучшения с привлечением комиссии 3.6.2 Работа с претензиями собственников 3.6.2.8 Осуществить контроль закрытия претензий, составить «топ» 3.6.2.9 Организовать встречу заинтересованных лиц по анализу претензий 3.6.2.10 Выработать пути решения проблем, зафиксировать 3.6.2.11 Осуществить контроль выполнения запланированных мероприятий 4. 3.6.2.6 Отработать претензию исправностей 3.6.3 Работа по претензиям УК по общему иму-3.6.3.1 Сформировать комиссию по осмотру 3.6.3.6 Согласовать СЗ в Битрикс24 (Стройка и 3.6.3.7 Направить запрос в СДО на заключение 3.6.3.8 Заключить договор 3.6.3.9 Формирование и проведение заказа поставщику ТМЦ 3.6.3.10 Организовать работы по устранению недостатков 3.6.3.11 Принять работы, подписать акт выполненных работ 3.6.3.12 Сдать выполненные работы УК 3.6.3.14 Закрыть задачу с указанием комментария 3.6.3.15 Проанализировать претензии УК с привлечением комиссии 3.6.4 Работа с доделками 3.6.4.1 Анализ запроса на доделку 3.6.4.2 Поставить задачу на доделку работ Страница 1 из 1 Руководитель отдела качества

#### 

крыть претензию

3.6.2.6.9 Экземпляр акта передать собственнику

3.6.2.6.10 Проинформировать о возможности подать претензию повторно

#### Инженер отдела качества Отдел качества

#### Выполняемые операции

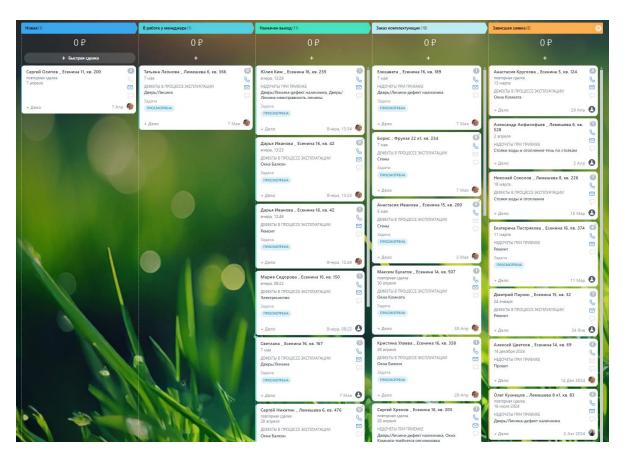
Nº	Процесс	Операция				
1.	2.2.1.1.1 Закупка ТМЦ	2.2.1.1.1.1 Сформировать заявку на МПЗ (ТМЦ)				
2.	2.2.1.2.6 Выбор подрядчика на комитете	2.2.1.2.6.2 Выбрать подрядчика				
3.	3.6.1 Работа с улучшениями	3.6.1.8 Проконтролировать выполнение работ				
		3.6.1.10 Передать работы по улучшению УК				
4.	3.6.2.6 Отработать претензию	3.6.2.6.3 Провести комиссионный осмотр квартиры, вынести решение				
		3.6.2.6.4 Устранить выявленную неисправность на месте				
		3.6.2.6.5 Сформировать дефектную ведомость (замеры, фото недостатка)				
5.	3.6.3 Работа по претензиям УК по общему имуществу	3.6.3.2 Произвести замеры, сделать фотографии недостатка				
		3.6.3.5 Оформить дефектную ведомость				

# HOBBILL

## РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ



Выделено единое окно подачи и регистрации претензий





Минимизированы риски потери претензий



Получены автоматизированные отчеты по работе с претензиями



Появилась возможность получения обратной связи от каждого собственника для уточнения качества оказанного ему сервиса



Сохраняется история по каждой претензии с приложением документов и записей телефонных звонков

# НОВЫЦ

# РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ



### Автоматическое формирование и рассылка отчетности

Дата поступления претензии	Номер дома	Номер квартиры	Номер кладовки	Стадия	Ответственный	Количество дней с даты поступления	Ответ ЮРО отправлен	Ссылка	ДЕФЕКТЫ І ПРОЦЕССЕ ЭКСПЛУАТА ИИ	НЕДОЧЕТЫ
Apr 14, 2025	Лемешева 6	355		Назначен выход	Юлия Блинова	30	нет	https://ukgoro	не выбрано	Дверь/Лич
Apr 21, 2025	Лемешева 6	273		Заказ комплек	Наталья Голо	23	нет	https://ukgoro	не выбрано	Ремонт
Apr 25, 2025	Лемешева 6	374		Назначен выход	Юлия Блинова	19	нет	https://ukgoro	не выбрано	Окна Комн
Apr 27, 2025	Есенина 14	109		Заказ комплек	Оксана Завгор	17	нет	https://ukgoro	Окна Ком	не выбрано
Apr 28, 2025	Есенина 16	203		Заказ комплек	Оксана Завгор	16	нет	https://ukgoro	не выбрано	Дверь/Лич
Apr 29, 2025	Есенина 16	358		Заказ комплек	Дарья Яковле	15	нет	https://ukgoro	Окна Балк	не выбрано
Apr 29, 2025	Лемешева 6	476		Назначен выход	Юлия Блинова	15	нет	https://ukgoro	Окна Балк	не выбрано
Apr 30, 2025	Есенина 14	507		Заказ комплек	Дарья Яковле	14	нет	https://ukgoro	Окна Ком	не выбрано
May 5, 2025	Есенина 15	200		Заказ комплек	Оксана Завгор	9	нет	https://ukgoro	Стены	не выбрано
May 7, 2025	Есенина 16	167		Назначен выход	Оксана Завгор	7	нет	https://ukgoro	Дверь/Ли	не выбрано
May 7, 2025	Фрунзе 22 к1	234		Заказ комплек	Дарья Яковле	7	нет	https://ukgoro	Стены	не выбрано
May 7, 2025	Лемешева 6	366		В работе у мен	Юлия Блинова	7	нет	https://ukgoro	Дверь/Ли	не выбрано
May 7, 2025	Есенина 16	189		Заказ комплек	Оксана Завгор	7	нет	https://ukgoro	не выбрано	Дверь/Лич



## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ



Сокращение операционного времени на 30%\* ~ 560 000 руб.



Исключение риска потери претензии\*\*

15 700 000руб.

- \*Расчет произведен за 6 мес. эксплуатации исходя из:
- сокращение количества участвующих в процессе и составило = 367 500 руб.
- сокращение времени формирования статистики = 16 870 руб.
- сокращение времени переадресации претензий = 180 000 руб.

\*\* Расчет произведен за 6 мес. эксплуатации и основывается на:

% повторных продаж (возврат клиента) = 30%;

% покупок по рекомендациям - 50%;

1 недовольный клиент уводит 10 клиентов

1 потерянная претензия из 10 приводит к конфликту и потере клиента (т.е. 1%)

**1%** от факта продаж = 15 733 000 руб

NPS апрель 2024 (старт проекта) 68%, NPS сентябрь

2024 (внедренные изменения) 73%, плюс 5%



#### СЛОЖНОСТИ ПРОЕКТА

Сложность в сборе и представлении убедительных доказательств для исполнителей и владельца процесса о необходимости изменений в бизнес-процессе.

«У нас и так все работает»

Сложность вовлечь исполнителей и владельца процесса в описание «AS IS».

«А давайте сразу опишем «ТО ВЕ»

Желание быстрого результата от заказчика. «А можно вчера?»

Сложности в бытроменяющемся контексте организации.

Необходимость подстраховать процесс в «бурю»





## ЧТО СДЕЛАНО И ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

- Бизнес-процесс универсального согласования
- Бизнес-процесс согласование служебной записки по корректировке бюджета
- Бизнес-процесс по учету отпусков и иных отсутствий сотрудников на рабочем месте
- Бизнес-процесс по проверке знаний на основе регламентов и иных сводов знаний с применением тестирования
- План: полный переход в BPMS процесса подбора персонала (сейчас пилот)

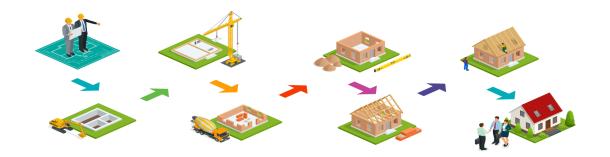


# МЫ – КОМАНДА ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕДРЯЕМ ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК НОВЫЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ



#### зачем?

- ✓ для снижения затрат и роста вашей прибыли
- ✓ для увеличения прозрачности и управляемости бизнеса
- ✓ для повышения удовлетворенности клиентов
- ✓ для гибкости и адаптивности компании



### Преимущество: работа «ПОД КЛЮЧ»

- аналитика существующих процессов компании
- выявление «точек роста»
- внедрение изменений
- внедрение метрик и др.



# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

#### Заболотный Роман

Руководитель отдела бизнес-трансформации девелоперской компании «Новый город»

zabolotniy@ngstroy.com

#### Голубева Ольга

Бизнес-аналитик отдела бизнес-трансформации девелоперской компании «Новый город»

golubeva@ngstroy.com