

XVI ежегодная конференция
пользователей КИС «Восточный экспресс»



ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС
объединяя *умы* и технологии

Монетизация услуг РИЦ – Отчет для ЛПР

Чурилова Татьяна
ООО «ЮРКОМП»,
РИЦ16 г.Барнаул



План

1. Вызовы времени
2. Что видим у клиентов
3. Наши действия и поиск решения
4. Мероприятия
5. Инструменты ВЭ
6. Подготовка Отчета о сотрудничестве
7. Содержание Отчета
8. Промежуточные результаты и перспективы развития



Вызовы времени

1. Геополитические факторы
2. Нестабильность экономической ситуации
3. Повышенные риски бизнеса в эпоху санкций
4. Усиление антикоррупционной составляющей
5. Повышенное внимание со стороны контролирующих органов
6. Недоверие и подозрительность руководителей/собственников
7. Кадровый голод
8. Время сотрудников, которые «хотят все и сразу в короткий промежуток времени»



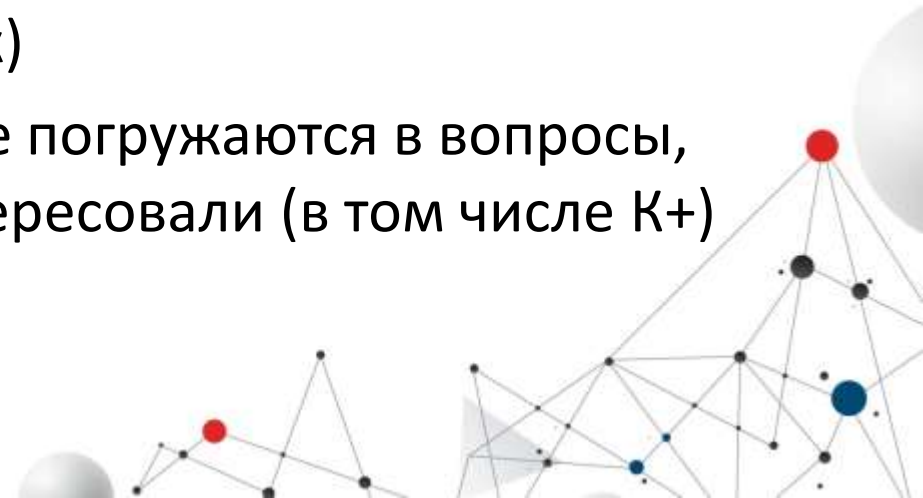


Что видим у клиентов

- В основном все финансовые решения принимает Руководитель лично (и даже по мелким финансовым тратам)
- Есть сформированный круг ЛВПР – круг доверия (это может быть и один сотрудник)
- Собственники бизнеса глубже погружаются в вопросы, которые раньше их мало интересовали (в том числе К+)



ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС



Действия при выходе на согласование цен следующего периода

1. Выявить настоящее лицо, принимающее решение (не всегда равно Директор)
2. Проанализировать существующую ситуацию у клиента
- 3. !Понять схему принятия решений**
4. Решить, с каким упором готовить предложение – B2B или B2C
5. Разработать предложения/мероприятия для каждого из этапов принятия решения о продолжении сотрудничества
6. Подготовить отчет о сотрудничестве с нужными акцентами





Поиск оптимального предложения

Поиск решения через анализ ситуации

1. Анализ параметров, которые имеют значение:
 - Основные задачи бизнеса
 - Кто решает основные задачи в организации (есть ли совместители)
 - Какие инструменты есть в К+ для решения основных задач
 - Что необходимо добавить в Комплект для более эффективного решения поставленных задач
 - Количество Пользователей К+
 - Уровень обученности Пользователей К+
 - Интенсивность использования Системы
 - Наличие конкурента и сторонников конкурента



Мероприятия

1. Разработаны свои критерии «нормы» при работе с К+ и использовании услуг Компании (технология сервиса введена в мотивацию)
 - Норматив количества входов в К+ для клиентов каждого Ранга (категория клиента, которая зависит от установленного комплекта, его сетевитости и наличия точек в договоре)
 - Норматив эфирного времени (суммарное время дистанционных контактов специалистов сервиса с клиентами в месяц)
 - Оценка качества дистанционного контакта (структура и содержание контакта)
 - Обученность организации по трем направлениям – ЛПР/ЛВПР, Пользователи, Ключевые пользователи. Каждая аудитория разведена на профильных и не профильных специалистов. Периодически ставим акценты по важным направлениям информирования.

Нормативы по входам в К+

КОЛИЧЕСТВО ВХОДОВ

Способ учета:

По клиенту

Максимальное количество баллов:

7

Целевая группа: Специалист, Пер.менеджер, Тер.менеджер

Категория клиентов	Количество входов в месяц			Количество баллов		
	ВГ*	НГ**	Не вып.	ВГ*	НГ**	Не вып.
С3,С4, С5, В4,А4	4 и более	от 2 до 4	менее 2	7	3	0
А3,А2,В2,В3,С0,С1,С2, сетевые точки по контракту (А1,В1)	16 и более	от 12 до 16	менее 12	7	3	0
А0,А1,В1, В0	80 и более	от 64 до 80	менее 64	7	3	0

*Верхняя граница выполнения норматива

**Нижняя граница выполнения норматива



ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

Нормативы эфирного времени

НОРМАТИВ ЭФИРНОГО ВРЕМЕНИ

Способ учета:

По клиенту

Максимальное количество баллов:

25

Целевая группа: Специалист, Пер.менеджер, Тер.менеджер

Категория клиентов	Количество минут в месяц			Количество баллов		
	ВГ*	НГ**	Не вып.	ВГ*	НГ**	Не вып.
С2-С4, С5, В4, А4	8 и более	от 6 до 8	менее 6	25	15	0
А2, А3, В2, В3, С0, С1, сетевые точки по контракту (А1, В1)	16 и более	от 12 до 16	менее 12	25	15	0
А0, А1, В0, В1	32 и более	от 24 до 32	менее 24	25	15	0

Критерии оценки качества звонка

СОБЛЮДЕНИЕ СТАНДАРТА ЗВОНКА			
Способ учета:	выборка звонков не менее		7
Для учета в данном параметре берутся все проанализированные за месяц звонки длительностью от 5 до 15 минут (звонков не менее 7 в месяц)			
Еженедельно таблица с анализом звонков высылается на почту специалистам и руководителям для оценки выполнения критерия			
Если количество звонков за месяц менее 7 - баллы не начисляются			
Максимальное количество баллов:			7
Целевая группа: Специалист, Персональный менеджер, Территориальный менеджер			
средний балл проанализированных звонков			
До 26 — слабый результат.	0	баллов	
26–29 — средний результат.	3	балла	
От 29 — хороший результат.	7	баллов	

Оценка качества дистанционного контакта

№ блока	Наименование блока	Наименование критерия	Пояснение значения
Блоки 1 и 2 являются ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ к исполнению по каждому критерию! Если критерий выполнен полностью, он оценивается в 2 балла.			
1	с т р у к т у р а д и а л о г а	Приветствие	В начале диалога специалист проговаривает слова приветствия, свои имя и фамилию, полное наименование компании (Юркомп Консультант+). Урезание формулировки приветствия допускается при повторном звонке за день или при узнавании специалиста клиентом.
		Цель звонка	*При звонке по согласованию счетов/по вопросам документооборота, специалист четко объясняет зачем звонит. *При звонке с ИП, цель формулируется на языке пользы для клиента, например, с использованием преамбулы. *НЕДОПУСТИМО входить в диалог с фразы "Я хотел(а)".
		Время диалога	*Специалист озвучивает примерное время (в минутах), которое может занять диалог с клиентом. *Если в процессе разговора специалист видит, что отведенное время подходит к концу, ему необходимо предупредить об этом собеседника и уточнить - продолжаем разговор или перезвонить?
		Получение ОС по работе в системе	Специалист запрашивает обратную связь у клиента, либо клиент предоставляет ее по своей инициативе. Если клиент отвечает односложно, специалист должен задать наводящие и уточняющие вопросы. Характеристики обратной связи: *не односложная ("да/нет" считается недостаточной информацией); *выявляет удовлетворенность клиента удобством поиска информации в системе/качеством самостоятельно найденной информации.
		Запрос текущих задач	Специалист собирает информацию о том, какие цели ставит клиент в своей работе/какие задачи решает в настоящий момент, и предлагает помощь в их достижении в виде инструментов в системе К+ и дополнительных сервисов Юркомп.
		Резюмирование / фиксация	Специалист подводит итоги беседы, соединяет ее фрагменты в единое смысловое

Критерии обученности

НОРМАТИВ ОБУЧЕННОСТИ

Способ учета: По клиенту
 Максимальное количество баллов: 25
 Целевая группа: Специалист, Пер.менеджер, Тер.менеджер

Признаки обученности	Баллы
"Да"	25
"Нет"	0

ТО присваивается признак Обученность "да" при одновременном соблюдении следующих критериев:

КЛ с характеристиками: ЛПР (Принимает решение,	100% обучены в
КЛ с характеристиками: ЛВПР (Влияет на пр.решения),	100% обучены в
КЛ с характеристикой: Ключевой пользователь	100% обучены в
КЛ с характеристикой: Пользователь К+	от 50% обучены в

Расшифровка обученности

КЛ присваивается признак Обученность "да" при	Уровень обучения	Вид документов об обучении в ВЭ
КЛ с характеристиками: ЛПР, пользователь		
Непрофильная аудитория: должность руководитель, узкие	Базовый уровень 1 раз в 2	Базовое обучение (индивидуальное, семинар,
Профильная аудитория: должность юрист, бухгалтер,	Базовый уровень 1 раз в 2	Базовое обучение (индивидуальное, семинар,
КЛ с характеристиками: ЛВПР, пользователь		
Непрофильная аудитория: должность руководитель, узкие	Базовый уровень 1 раз в 2	Базовое обучение (индивидуальное, семинар,
Профильная аудитория: должность юрист, бухгалтер,	Базовый уровень 1 раз в 2	Базовое обучение (индивидуальное, семинар,
КЛ с характеристикой: Ключевой пользователь		
Непрофильная аудитория: должность руководитель, узкие	Базовый уровень 1 раз в 2	Базовое обучение (индивидуальное, семинар,
Профильная аудитория: должность юрист, бухгалтер,	Базовый уровень 1 раз в 2	Базовое обучение (индивидуальное, семинар,
КЛ с характеристикой: Пользователь		
Непрофильная аудитория: должность руководитель, узкие	Базовый уровень 1 раз в 2	Базовое обучение (индивидуальное, семинар,
Профильная аудитория: должность юрист, бухгалтер,	Базовый уровень 1 раз в 2	Базовое обучение (индивидуальное, семинар,

ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

Мероприятия

2. Разработаны критерии работы с ценой и ее индексацией (таблица инструментов в связке с процентом индексации)
3. Есть система рейтингов, стимулирующая развитие клиента и поиск новых пользователей, работу по технологии (ежемесячные рейтинги по выполнению показателя технология, расширению круга пользователей, продажам/допродажам)
4. Контакты 2 уровня по информированности ЛВПР-пользователей ЦА о новшествах в Системе
5. Предоставление в тест комплекта ПН (под потребности бизнеса) не менее чем за 2 месяца до очередного согласования финансовых условий. Упор в презентации – на превосходные отличия.
6. Проведение практических занятий со специалистами по развитию навыков сбора ключевых потребностей клиентов.

Критерии по работе с индексацией

% индексации	Условия	Инструменты
выше уровня инфляции	Расширяем объем услуг и сокращаем скидки	Перевод на ССВ
	
от 4,5 до уровня инфляции (в июне 8,55%)	Сохраняем текущий объем услуг с возможным сокращением скидок	Перевод на ССВ
	
	Скидки не увеличиваем	
рост от 0% до 4,49%	Сокращение объема услуг	Перевод на БСВ
	
Отрицательная индексация	Сокращение объема услуг	Перевод на СЭ/Эконом
	

Рейтинг по расширению круга пользователей



Инструментарий ВЭ для достижения целей договорной кампании

1. Отчет по входам в К+ использование Систем
2. Отчет по обученности (настройка индивидуальная для нашего РИЦ)
3. Ввод специальных Характеристики КЛ (например, юрист-договорник и т.д.)
4. Отражение в ВЭ схем принятия решений в организации (ввод нового сегмента)
5. Сбор потребностей бизнеса и потребностей пользователей (целенаправленный сбор информации, разработан БП по отражению этой информации в ВЭ через отдельное направление деятельности, сейчас идет настройка этого процесса через систему постановки ПРиЗов)



ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

Отчет по входам в К+

OLAP-отчет по области расчета "Использование систем"

с 24.06.2024 по 30.06.2024

Текущая версия

Описание	Система	Согр. номер	Тип системы	Тип установки	Кол-во входов в систему (шт)	Среднее кол-во входов за 4 пред. периода (шт)	Кол-во пользователей (шт)	Кол-во активных пользователей (шт)	Процент использования - пользователи (%)	Суммарное время сессий (мин)	Среднее время сессий за 4 пред. периода (мин)
Итого: (2)					25 246	22 053	35 206	7 491	46,22	5 254 422	4 668 930
ДОБГ (4)					14 142	11 951	9 367	4 054	47,32	3 067 988	2 547 984
ДОБГ Белова (4)					1 494	1 366	484	317	65,50	232 105	180 709
Иванов Иван Сергеевич (37)					125	120	42	28	66,67	21 173	18 322
- 103249 - ЭВМПЛАСТ	Универсал смарт-контакт Оптимальный (ОКУО)	1011811	ОВП Серия К1	(локальная версия)	4	5	1	1	100,00	1 237	1 768
- 106213 - АТРОФИФРОМ, НГО	Крист смарт-контакт Оптимальный (ОКОО)	1216387	ОВП Серия А	(локальная версия)	6	2	1	1	100,00	560	337
- 106291 - ИТ ПЛАВА КЕЛ КОРНЕВ АЛЕКСАНДР ГРИГОРИЧ	Универсал смарт-контакт Базовый (ОКОВ)	1242961	ОВП Серия А	(локальная версия)	0	2	1	0	0,00	0	55
- 107780 - СОКОЗЕРГОПРОЕКТ	Универсал смарт-контакт Оптимальный (ОКУО)	1194937	ОВП Серия К2	(локальная версия)	3	6	1	1	100,00	1 293	2 854
- 108938 - ИТ МАВРОСКАЯ АННА ВЯКТОРОВНА	Крист смарт-контакт Оптимальный (ОКОО)	1214272	ОВП Серия К2	(локальная версия)	4	4	1	1	100,00	431	90
- 109227 - КЕЛИОС	Бухгалтер смарт-контакт Базовый (ОКОВ)	1202330	ОВП Серия А	(локальная версия)	9	2	1	1	100,00	827	260
- 114084 - ГРАТЬЕ Г АНЖАЛИЭВИЧ	Универсал смарт-контакт Оптимальный (ОКУО)	1195884	ОВП Серия А	(локальная версия)	1	4	1	1	100,00	327	113
- 11459 - БЕТОН ГРАД	Бухгалтер смарт-контакт Оптимальный (ОКОВ)	1246472	ОВП Серия А	(локальная версия)	2	1	1	1	100,00	793	378
- 11663 - ТАБИНОКЕ	Бухгалтер смарт-контакт Базовый (ОКОВ)	1162540	ОВП Серия А	(локальная версия)	0	0	1	0	0,00	0	2
- 116337 - ПОТАРКУС КОЗЛОВОХА АННА ИВАНОВНА	Крист смарт-контакт Базовый (ОКОО)	1252785(2)	ОВП	(локальная версия)	11	6	1	1	100,00	1 623	732
- 119322 - ЛЕКСВЕР КОНСАЛТИНГ	Крист смарт-контакт Оптимальный (ОКОО)	1211883	ОВП Серия К1	(локальная версия)	14	9	1	1	100,00	2 541	1 754
- 12924 - СПЕЦТРАНС, БАЙОС	Бухгалтер смарт-контакт Оптимальный (ОКОВ)	1179397	Серия А	(локальная версия)	1	1	1	1	100,00	3	8
- 13285 - АПРОСБРА	Бухгалтер смарт-контакт Оптимальный (ОКОВ)	1182536	ОВП Серия К1	(локальная версия)	0	5	1	0	0,00	0	1 849
- 13629 - ОЗОН	Крист смарт-контакт Оптимальный (ОКОО)	1218256	ОВП Серия А	(локальная версия)	1	0	1	1	100,00	36	0
- 25657 - СПК БЕЛОКУРЬКА	Крист смарт-контакт Оптимальный (ОКОО)	1221655	ОВП Серия А	(локальная версия)	3	3	1	1	100,00	944	654
- 41805 - АЛВЕНТ	Бухгалтер смарт-контакт Базовый (ОКОВ)	1209157	ОВП	(локальная версия)	2	3	1	1	100,00	301	153
- 47438 - ВЫЙСКОЕ ПОТРУДНИЧОЕ УПРАВЛЕНИЕ	Универсал смарт-контакт Оптимальный (ОКУО)	1226288	ОВП Серия А	(локальная версия)	0	1	1	0	0,00	0	138
- 6137 - ИРИТУЛЬС, ФИРМА	Бухгалтер смарт-контакт Оптимальный (ОКОВ)	735373	ОВП	(локальная версия)	5	3	1	1	100,00	791	362
- 6327 - КАЧЕНСКИЙ РАБОЦАВОД	Бухгалтер смарт-контакт Оптимальный (ОКОВ)	1254361	ОВП Серия А	(локальная версия)	3	2	1	1	100,00	874	311
- 69918 - ДЕТСКОЕ ЗДОРОВЬЕ	Универсал смарт-контакт Оптимальный (ОКУО)	1299187	ОВП Серия К1	(локальная версия)	2	3	1	1	100,00	73	127
- 70369 - УК ЖУ-47 СТРОИТЕЛЬ	Крист смарт-контакт Оптимальный (ОКОО)	1155176	ОВП Серия А	(локальная версия)	0	0	1	0	0,00	0	0

ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

Отчет по обученности

OLAP-отчет по области расчета "Индекс лояльности (еженедельно)"

Май 2024 года

Описание	ТО обучен (-)	Процент обученных КЛ ЛПР пользователей (%)	Кол-во КЛ ЛПР, пользователь (непрофильная аудитория) (шт)	Кол-во обученных КЛ ЛПР, пользователь (непрофильная аудитория) (шт)	Кол-во КЛ ЛПР, пользователь (профильная аудитория) (шт)	Кол-во обученных КЛ ЛПР, пользователь (профильная аудитория) (шт)	Процент обученных КЛ ЛВПР пользователей (%)	Кол-во КЛ ЛВПР, пользователь (непрофильная аудитория) (шт)	Кол-во обученных КЛ ЛВПР, пользователь (непрофильная аудитория) (шт)	Кол-во КЛ ЛВПР, пользователь (профильная аудитория) (шт)	Кол-во обученных КЛ ЛВПР, пользователь (профильная аудитория) (шт)	Процент обученных КЛ с хар-ой Ключевой пользователь (%)
Итого: (1)	да	100	0	0	1	1	100	0	0	3	3	0
13700 -	да	100	0	0	1	1	100	0	0	3	3	0

Процент обученных КЛ с хар-ой Ключевой пользователь (%)	Кол-во Ключевых пользователей (непрофильная аудитория) (шт)	Кол-во обученных Ключевых пользователей (непрофильная аудитория) (шт)	Кол-во ключевых пользователей (профильная аудитория) (шт)	Кол-во обученных ключевых пользователей (профильная аудитория) (шт)	Процент обученных КЛ с хар-ой Пользователь К+ (%)	Кол-во пользователей (непрофильная аудитория) (шт)	Кол-во обученных пользователей (непрофильная аудитория) (шт)	Кол-во пользователей (профильная аудитория) (шт)	Кол-во обученных пользователей (профильная аудитория) (шт)
0	0	0	0	0	100	0	0	3	3
0	0	0	0	0	100	0	0	3	3

ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

Характеристики КЛ

Справочник - [Характеристика КЛ клиента]

Дата истории: 30.07.2024 19:00 Имя: А

Список

Порядок	Наименование	ид	код	ДатИзм
1	Принимает решение	10190375	Принимает решение	15.07.2021 13:45:25
2	Ответственный по договору	417005946		18.06.2024 14:41:59
2	Влияет на пр. решения	13175727	Влияет на пр. решения	01.11.2023 12:54:33
3	Ключевой пользователь	11149667	Ключевой пользователь	15.07.2021 13:22:11
4	Противник Юрконгл	422153652		23.07.2024 11:14:33
5	Сторонник К+	13175828	Сторонник К+	03.06.2022 8:56:04
6	Оппонент К+	13199947	Оппонент К+	03.06.2022 8:56:23
7	Нейтральное к К+	13176559	Нейтральное к К+	03.06.2022 8:56:32
8	Руководитель	286644813		15.07.2021 13:53:34
9	Бухгалтер-универсал	286644681		15.07.2021 13:50:35
10	Бухгалтер-налоги	286644686		15.07.2021 13:50:44
11	Бухгалтер-учёт	286644694		15.07.2021 13:50:52
12	Бухгалтер-зарплата	286644698		15.07.2021 13:51:01
13	Бухгалтер-бюджетник	286644704		15.07.2021 13:51:45
14	Кадры-универсал	287032667		15.07.2021 13:51:56
15	Кадры-трудовые отношения	286644715		15.07.2021 13:52:04
16	Кадры-госслужба	286644717		15.07.2021 13:52:14
17	Юрист-универсал	286643607		15.07.2021 13:49:48
18	Юрист-судебник (арбитраж)	286643616		15.07.2021 13:49:58
19	Юрист-судебник (СОЮ)	286643623		15.07.2021 13:50:06
20	Юрист-корпоративное право	286643626		15.07.2021 13:50:16
21	Юрист-договоры	286643676		15.07.2021 13:50:24
22	Закупки-44 ФЗ	286644732		15.07.2021 13:52:31
23	Закупки-223 ФЗ	286644739		15.07.2021 13:52:40
24	Инженер-охрана труда	286644723		15.07.2021 13:52:22
25	Финансист/экономист	286644809		15.07.2021 13:53:24
26	Непрофильный специалист	286644763		15.07.2021 13:52:47
27	Технический специалист	286644805		15.07.2021 13:52:54
28	Штатный	13175726	Штатный	15.07.2021 13:24:09
29	Нештатный	13175746	Нештатный	15.07.2021 13:23:10
30	Ответственный	13175783	Ответственный	15.07.2021 13:23:20
31	Нужен онлайн-доступ	4025806	Нужен онлайн-доступ	15.07.2021 13:46:07
35	Импульсник	337337399		15.07.2022 13:04:15

 **ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС**

Характеристики КЛ

13700 - ООО "Европа-Киномир"



Контактные лица История звонков Кампании обзвонки

Дата истории: 30.07.2024

Фильтры: НЕ И ИЛИ ФИО Должность Подразделе... Вид подразд... Есть характ... Номер телеф... По сотруднику Нет характе... Работает 1_Бух 2_

№	Фамилия	Имя	Отчество	Должность	Тип должности	Характеристика	Пользователь К+
0	Митрофанова	Елена	Ивановна	Руководитель кадровой службы	Кадровик	Влияет на пр. решения,Принимает решение,Сторонник К+,Кадры-универсал,Штатный	Пользователь К+
0	Скопенко	Марина	Николаевна	Юрист	Юрист	Влияет на пр. решения,Сторонник К+,Штатный,Юрист-универсал	Пользователь К+
0	Колодина	Надежда	Ивановна	Главный бухгалтер	Бухгалтер	Штатный	Пользователь К+
0	Лукьянова	Ангела	Вячеславна	Бухгалтер	Бухгалтер		Пользователь К+
0	Спасская	Екатер...	Михайловна	Бухгалтер	Бухгалтер	Бухгалтер-универсал,Штатный	Пользователь К+
0	Павлова	Галина	Алексеевна	Главный бухгалтер	Бухгалтер	Влияет на пр. решения,Сторонник К+,Бухгалтер-универсал,Штатный	Пользователь К+
0	Баглай	Ирина	Юрьевна	Менеджер по персоналу		Штатный	
0	Васильев	Вячеслав		Системный администратор		Технический специалист,Штатный	
0	Кац	Яков	Дмитриевич	Директор	Руководитель	Нейтральное к К+,Принимает решение,Штатный	

Схемы принятия решений

ТипМаркетСегмента - [Схема принятия решений]

Базовые атрибуты | Сегменты | Параметры типа сегмента

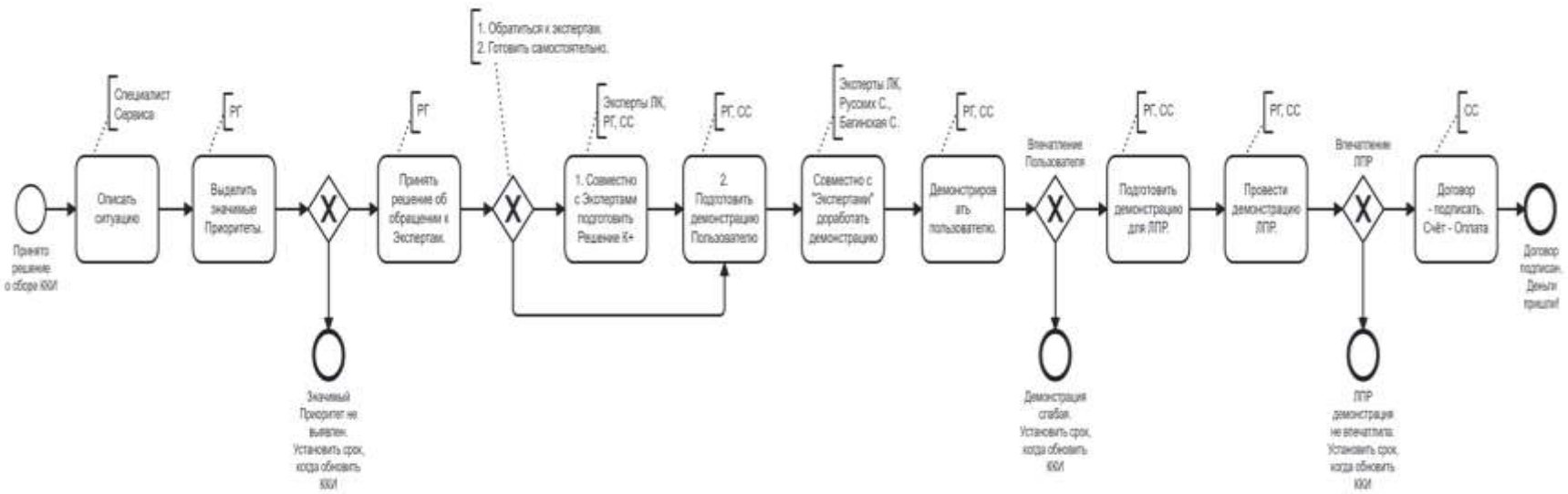
Класс сегментов: МаркетСегмент

Дата истории: 30.07.2024

Приоритет	Порядок	Код	Наименование	Тип сегмент
0		416 763 205	Единоличная	Схема принятия решений
0		416 763 280	Двухэтапное согласование	Схема принятия решений
0		416 763 287	Многоэтапное согласование на уровне клиента	Схема принятия решений
0		416 763 329	Многоэтапное согласование через центр принятия решений	Схема принятия решений

БП сбора информации о ключевых потребностях клиента

Ключевая Клиентская информация
RF, Специалист сервиса, YALL, ПК, Бизнесмен



Подготовка к согласованию финансовых условий следующего периода

1. Анализ ситуации у клиента (специалист сервиса).
2. Выгрузка проекта отчета из ВЭ, содержащего в себе ключевые аспекты сотрудничества и монетизацию каждого направления (специалист сервиса).
3. Корректировка проекта, добавление недостающей информации, конкретизация показателей, подготовка выводов и рекомендаций по отчету (специалист сервиса, руководитель подразделения).
4. Согласование окончательной редакции Отчета с Руководителем подразделения.
5. Подготовка Коммерческого предложения с торгом на основе сформированной информации и проведенного тестирования ПН (специалист сервиса, руководитель подразделения).
6. Согласование способа передачи отчета (личная встреча, дистанционный контакт, электронная почта).
7. Перенос отчета в нужный формат (PowerPoint или Word). Три формы предоставления – печатная, электронная (по почте), презентация на планшете.
8. Согласование и проведение встречи с клиентом .

*Примечания:

- ВПФ отчета для крупного и мелкого сегмента разные
- Период отчета плавающий, можно задать любой
- Нет обязательства у сервиса по предоставлению отчета о сотрудничестве
- В мотивации сервиса нет отдельной оценки работы по предоставлению отчета о сотрудничестве

ОТЧЕТ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

ООО «ЮРКОМП» с ООО "Альфа-Проект"
за период с 01.01.2024 по 31.07.2024
дата начала сотрудничества: 22.07.2015

1. Информация о сопровождаемом комплекте Консультант Плюс

выгрузка из дистрибутивов в ВЭ, возможность выбора нужных колонок со стоимостью

1.1 Универсальный

1.2 Для ДИСов (выгружается из последней оплаченной с/ф)

Состав комплекта	Стоимость в месяц, руб. с НДС
Основной комплект	
СПС Консультант Премиум смарт-комплект Эксперт	9 993,60
СПС Консультант Универсал смарт-комплект Оптимальный	13 209,60
Индивидуальное предложение <i>(здесь будем писать о подарочных системах)</i>	
СС КонсультантПлюс: Технические нормы	0
Общая сумма за комплект	23 203,20

Активация Windows
Чтобы активировать Windows

2. Пользователи КонсультантПлюс

(выгрузка из ВЭ с признаком Пользователя, см. Вид подразделения)

2.1 В организации представлены несколько проф.отделов

Отдел	Количество пользователей Системы К+	Ключевые задачи, которые решены в 2024г.
Отдел бухгалтерского учета и отчетности	10	Поверка ФНС в марте 2024г. без штрафов, с минимальными замечаниями
Юридический отдел	5	100% подготовка шаблонов договоров в Конструкторе договоров
Отдел кадров	2	Полный переход на электронные трудовые книжки
Охрана труда	1	
Другие отделы	4	
Всего	22	
Выгода	<i>Установленный универсальный комплект позволяет эффективно решать задачи всех специалистов Вашей организации, в том числе при совмещении должностей.</i>	

3. Периодичность использования системы

Среднее количество входов в систему в месяц	Количество
Онлайн-входы	12
Офлайн-входы	120
Общее количество	132
Вывод	<p>22 пользователя в среднем 1-2 раза в неделю используют Систему для решения профессиональных задач. Ежедневно совершается более 6 входов в Систему при количестве одновременных доступов - 3</p> <p>Регулярное и систематическое использование КонсультантПлюс подтверждает необходимость системы при решении ежедневных задач/вопросов сотрудниками ООО «Альфа-Проект»</p> <p>Количество одновременных доступов в комплекте недостаточно для данного количества пользователей</p>

4. Образовательные услуги

Вид	ЭФФЕКТЫ, связанные с приоритетами	Количество	Стоимость на рынке аналогичных услуг		Стоимость услуг ЮРКОМ
			Цена	Общая сумма	
Повышение квалификации в работе с КонсультантПлюс	Создание системы тематических папок по переходу на ЭДО	12 тем участвовало 13 человек	500	6500	0
Практикумы* - Расчет отпускных - Обработка персональных данных работников организации - ЕНП: платежи и уведомления - Досудебный порядок урегулирования споров - Изменения в учетной политике - Уплата налогов: изменения 2024 - Продажа товаров через маркетплейсы	Успешное прохождение проверки ФНС в марте 2024г.	7 тем участвовало 13 человек	500	6500	0
				13000	0
Экономия					13 000

* решение актуальных/практических задач с помощью СПС КонсультантПлюс

Активация Win

ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

5. Развитие системы (новые свойства, функционал)

Название новшества	Выгода	Примеры использования
5 обновляемых продуктов по антикризисным мерам с практическими рекомендациями	<ul style="list-style-type: none"> - Антикризисные меры: обзор последних новостей; - Как бухгалтеру работать с учетом антикризисных мер; - Как юристу работать с учетом антикризисных мер; - Как кадровому специалисту работать с учетом антикризисных мер; - Как кадровому специалисту учреждения работать с учетом антикризисных мер 	Получили льготный кредит на спец условиях (500 000 экономия за весь срок на процентах)
Улучшения функционала:	2 новых профессиональных профиля: <ul style="list-style-type: none"> - «Специалист по охране труда»; - «Специальный по нормативно-техническим актам». 	Своевременно провели переоценку условий труда (50 000 штраф не заплатили)
Новые рассылки для пользователей:	<ul style="list-style-type: none"> - Строительство и недвижимость; - Пожарная безопасность и охрана труда; Всего можно подписаться на 11 рассылок – по специальности и по темам.	Специалист по охране труда и главный инженер в курсе всех изменений законодательства, тратят минимум время на ознакомление
Продукты коммерческим бухгалтерам и кадровикам для подготовки отчетности и текущей работы:	<ul style="list-style-type: none"> - Формы с комментариями о рисках по налогам и кадрам - Проверки и штрафы 	Успешное прохождение проверки ФНС
Продукты для юристов для обеспечения правовой безопасности Вашей организации	<ul style="list-style-type: none"> - СС Позиции судов по спорным вопросам. Гражданское право - СС Изменения в регулировании договоров 	Шаблоны договоров в автомате учитывают изменения законодательства и подготовлены с максимальной выгодой для Альфа-Проект
Новые калькуляторы:	<ul style="list-style-type: none"> - Калькулятор неустойки по договору в виде пеней - Калькулятор налога при УСН - Калькулятор расчета НДС/ФЛ 	Вдвое сократили время расчета и проверки начислений

Активация Wi-Fi
История активации

ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

6. Использование сервисов компании ЮРКОМП

Вид	Количество	Стоимость на рынке аналогичных услуг		Стоимость услуг ЮРКОМ
		Цена	Общая сумма	
Обращение на Линию консультаций	10	700	7000	0
Консультация эксперта	2	500	1000	0
Онлайн-доступ/заказ (отдельных/отсутствующих/дополнительных) документов	23	50	1150	0
Адаптация системы под потребности бизнеса/Тематические подборки документов в системе (папки/закладки) под потребности бизнеса	8	500	4000	0
Обращения в Личный кабинет на сайте компании ЮРКОМП	12	0	0	0
Итого			13 150	0
Экономия			13 150	

[Смотреть актуальные семинары](#)

Ответ актуален на 06.06.2024

Уважаемый клиент!

Ваш вопрос: Детскому саду учредителем на праве оперативного управления при создании передано имущество. Порядок отражения передачи этого имущества у собственника и у учреждения. Порядок списания этого имущества у учреждения.

Правовой запрос: Оперативное управление.

Краткий ответ:

Законодательством по бухгалтерскому учету не установлены особенности учета имущества, переданного/полученного в оперативное управление.

Обоснование¹:

Законодательством по бухгалтерскому учету не установлены особенности учета имущества, переданного/полученного в оперативное управление.

Минфин РФ в [Письме](#) от 21.04.2008 N 03-05-05-01/23 по данному вопросу указал:

"При решении вопроса о порядке учета у коммерческой организации (собственника) имущества, переданного в оперативное управление созданному данной организацией учреждению, необходимо руководствоваться [Концепцией](#) развития бухгалтерского учета в рыночной экономике, одобренной Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине России и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров России 29.12.1997 (далее - Концепция).

Исходя из [Концепции](#) имущество, переданное в оперативное управление, признается в качестве актива, когда вероятно получение организацией экономических выгод в будущем от этого актива и когда стоимость его может быть измерена с достаточной степенью надежности.

7. Решение бизнес-задач ООО "Альфа-Проект" с КонсультантПлюс

Должность/Подразделение/Отдел	Запрос/ожидание	Решение в КонсультантПлюс/ Работы	Выгода для организации
Ситуация			
Бухгалтерия	Сократить выставленный налоговой инспекцией штраф	Тематическая подборка на Линии Консультаций	Штраф сокращен с 300 000 до 30 000
Выгода			270 000
Ситуация			
Юристы	Единая, всегда актуальная форма Договора оказания услуг	Шаблон Договора в Конструкторе договоров	Экономия времени юристов на подготовку каждого договора 30 минут
Выгода			30 000

<i>Темы монетизации*</i>
Экономия на штрафах
Налоговая оптимизация (новые схемы оптимизации, возврат налогов)
Судебные разбирательства (экономия на суд, издержках, работа без доп. привлечения юриста, решение споров в досудебном порядке)
Оптимизация персонала
Сокращение времени на решение вопроса
Не сесть в тюрьму бесценно: персональная ответственность руководителя
Льготы, субсидии, гранты
Риски и возможности новых периодов
Договоры о взаимовыгодном сотрудничестве (в т.ч. с контрагентами)
Снижение дебиторской задолженности
Экономия на стороннем консалтинге
Возможность больше зарабатывать при помощи К+

Активация
человеческого
потенциала

8. Выбор пользователей ООО "Альфа-Проект" в пользу КонсультантПлюс

01 августа 2024 г. была проведена демонстрация возможностей **КонсультантПлюс** в сравнении с другими источниками информации для сотрудников:

Бухгалтерии

Отдела кадров

Специалиста по охране труда

Они подтверждают:

- ☑ Качество и объем информации в Консультант Плюс выше других источников (См. Приложение 1 с примерами);
- ☑ Система позволяет быстро, безопасно решать задачи в отличие от других ресурсов;
- ☑ Консультант Плюс дает возможность экономить, выбирать более выгодные решения для бизнеса;
- ☑ Озвучено желание продлить сотрудничество с использованием Системы КонсультантПлюс.

**Сотрудники, готовы продолжить использовать систему Консультант Плюс
для успешного выполнения задач компании!**

**Выгода от использования КонсультантПлюс для ООО "Альфа-Проект"
за период с 01.01.2024 по 31.07.2024**

Ваша экономия за период с 01.01.2024 по 31.07.2024	426 150 руб.
Ваша выгода	1. Все пользователи решают разные вопросы в едином правовом пространстве. 2. Универсальный инструмент для решения вопросов разных специалистов. 3. Система востребована сотрудниками для решения текущих проф.задач.
Резюме	Установленный комплект соответствует потребностям сотрудников компании
Рекомендации	1. Увеличить количество одновременных доступов в комплекте до 5 ОД 2. Провести обучение Консультант Плюс в отделе кадров 3. Установить тестовую версию СС Готовые решения (ПРОФ). Налог на прибыль 4. Проведение вебинара "Защищаем организацию и руководителя от крупных штрафов с помощью СПС КонсультантПлюс" 5. Перейти на авансовую систему оплаты

БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО!



ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС


Промежуточные итоги

1. Проведение индексации по году в среднем в ДС 9%
2. Более 30% клиентов сопровождают хотя бы одно ПН. Во время согласования финансовых условий на последующий период более чем у 7% клиентов установлены системы Серии Л или Л1, около 7% клиентов были произведены повышающие м/з по линейке либо по увеличению ОД.
3. На крупном коммерческом сегменте работает допродажа ПН и установка Систем Серии Л и Л1.
4. На нижнем коммерческом сегменте – повышающие м/з, перевод на линейку выше, установка Серии Л1 с судебной практикой
5. Бюджетный сегмент – ориентация на прогноз инфляции по году, но работает увеличение количества ОД



Перспективы развития

1. Настроить и сделать системным БП сбора ключевых потребностей бизнеса
2. Реализовать выгрузку результатов обработки выявленных потребностей в ВПФ ВЭ
3. Переработать систему шаблонов по выводимым новшествам с целью минимизации ручной правки в Отчете
4. Ввести «прейскурант» по монетизации с автоматической выгрузкой в ВПФ
5. На пуле крупных коммерческих клиентов выявить ключевые потребности бизнеса у 90% и более с поддержанием этой информации в актуальном состоянии



XVI ежегодная конференция
пользователей КИС «Восточный экспресс»

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**

Чурилова Татьяна

Руководитель Департамента сервиса
drk101@jurkomp.ru, тел. 8-903-948-33-43



ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

