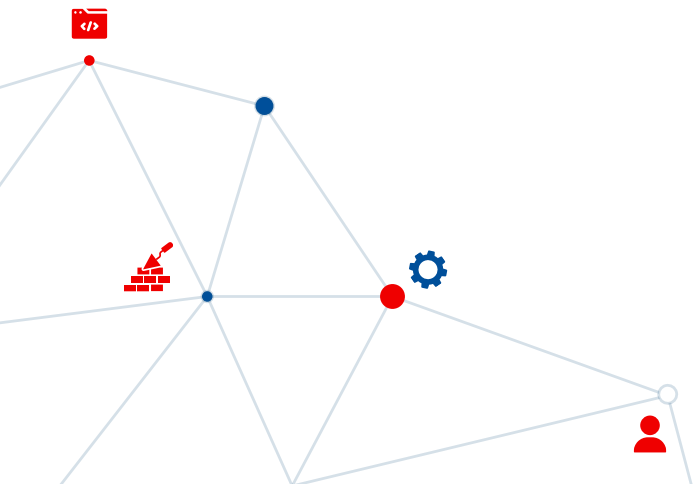


# iTender SRM

система управления  
закупками и поставщиками





## Как увеличить прибыль компании с помощью SRM

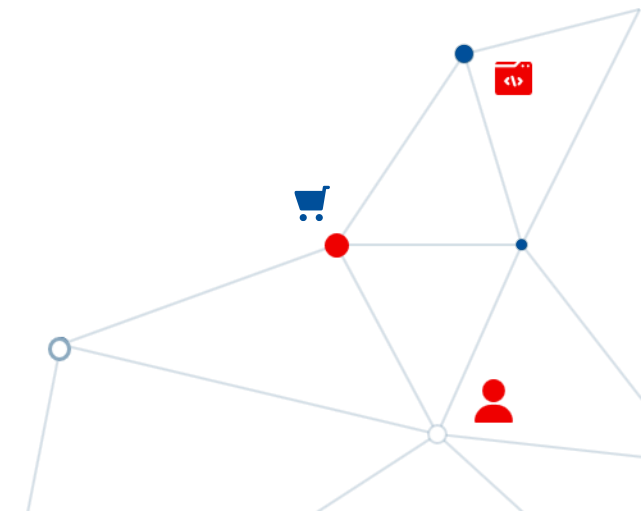


## iTender SRM – управление всем процессом закупок

- Сбор потребностей и планирование
- Электронная торговая площадка
- Заказы на поставку
- Управление договорами
- Управление поставщиками
- Аналитика закупок



## Примеры внедрения iTender SRM



# Как увеличить прибыль компании, если кажется, что все способы уже испробованы?



Повышайте зрелость закупок:

**20%**

экономии на  
закупках\*

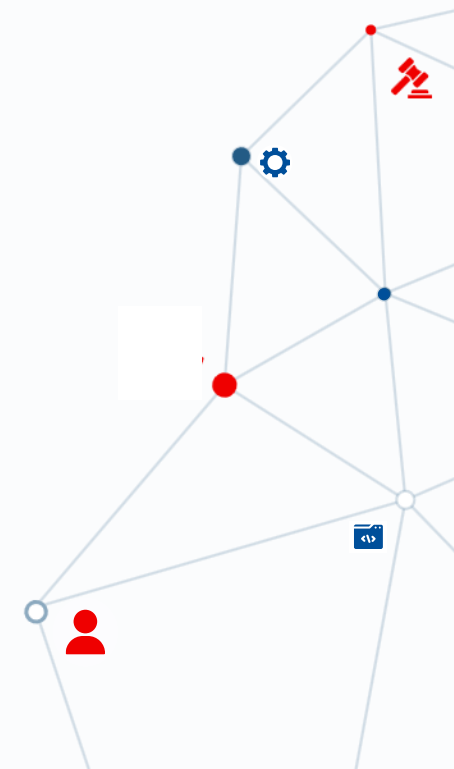


**в 1,5 раза**

увеличится прибыль  
компании\*\*

\* по результатам исследования KPMG, крупнейшей консалтинговой сети в мире

\*\* при доле прибыли в обороте 10% и доле затрат на закупку 50%



# Зрелые закупки **приносят прибыль**



## Незрелые закупки:

- 1 ► Вы зависите от ценовой политики поставщиков, не диктуете условия поставок и уровень цен
- 2 ► Вы не управляете закупками, не имеете быстрого доступа к аналитике
- 3 ► Вашим закупщикам некогда искать новых поставщиков с более выгодными условиями и вести мониторинг рынка
- 4 ► Поставщики вас подводят: срывают сроки, привозят брак, допускают пересортицу

## Зрелые закупки:

- 1 ► Вы добиваетесь снижения цен, отсрочек платежей, гарантий со стороны поставщиков
- 2 ► Вы регламентируете закупочную работу, регламент невозможно нарушить. Отчетность доступна по клику
- 3 ► Рутинные операции закупщиков автоматизированы, сотрудники заняты повышением эффективности закупок
- 4 ► Закупщики объективно оценивают поставщиков. С ненадежными контрагентами вы не работаете

# Повысить зрелость закупок самостоятельно — трудно



## Мы видим, как компании пытаются:

- 1 ▶ Проводить торги в мессенджерах, чтобы за счет конкуренции поставщиков снизить цены
- 2 ▶ Разрабатывать новый закупочный процесс, создавать регламенты работы сотрудников
- 3 ▶ Своими силами частично автоматизировать закупки
- 4 ▶ Усиливать контроль за выбором поставщиков: внедрять новую отчетность, подключать к закупкам «безопасников»

## Но это не работает, потому что:

- 1 ▶ Трудозатраты закупщиков резко вырастут, частые ошибки закупщиков и поставщиков замедлят закупки
- 2 ▶ Сотрудники продолжают работать, как привыкли, и саботируют внедрение нового закупочного процесса
- 3 ▶ Автоматизация растягивается на годы, и за это время вы наступите на десятки «граблей»
- 4 ▶ Закупки замедляются из-за новых проверок, трудозатраты сотрудников вырастут

# Вам нужна SRM – система управления закупками и поставщиками



## Прозрачность и контроль

информация о закупках, действиях сотрудников и поставщиков, хранится в системе и представляется в виде наглядных отчетов



## Закупочный процесс

который вы можете настраивать, и который ваши сотрудники не смогут обойти



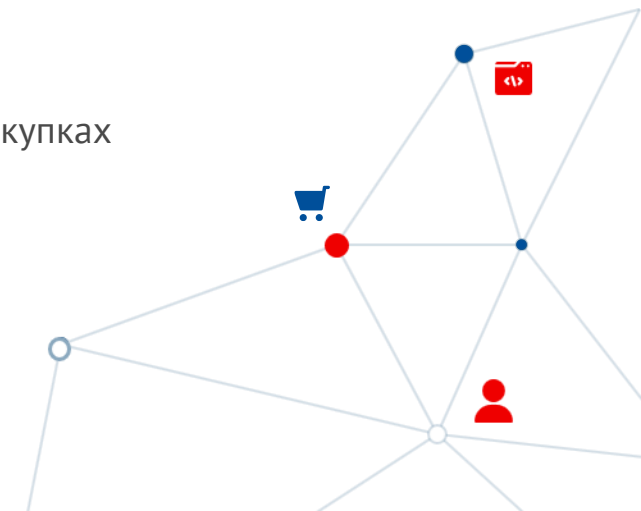
## Собственная электронная торговая площадка (ЭТП)

настраивается под особенности вашего процесса закупок и требует минимальных трудозатрат на проведение тендеров



## Автоматизация

рутинные операции в закупках проводит система

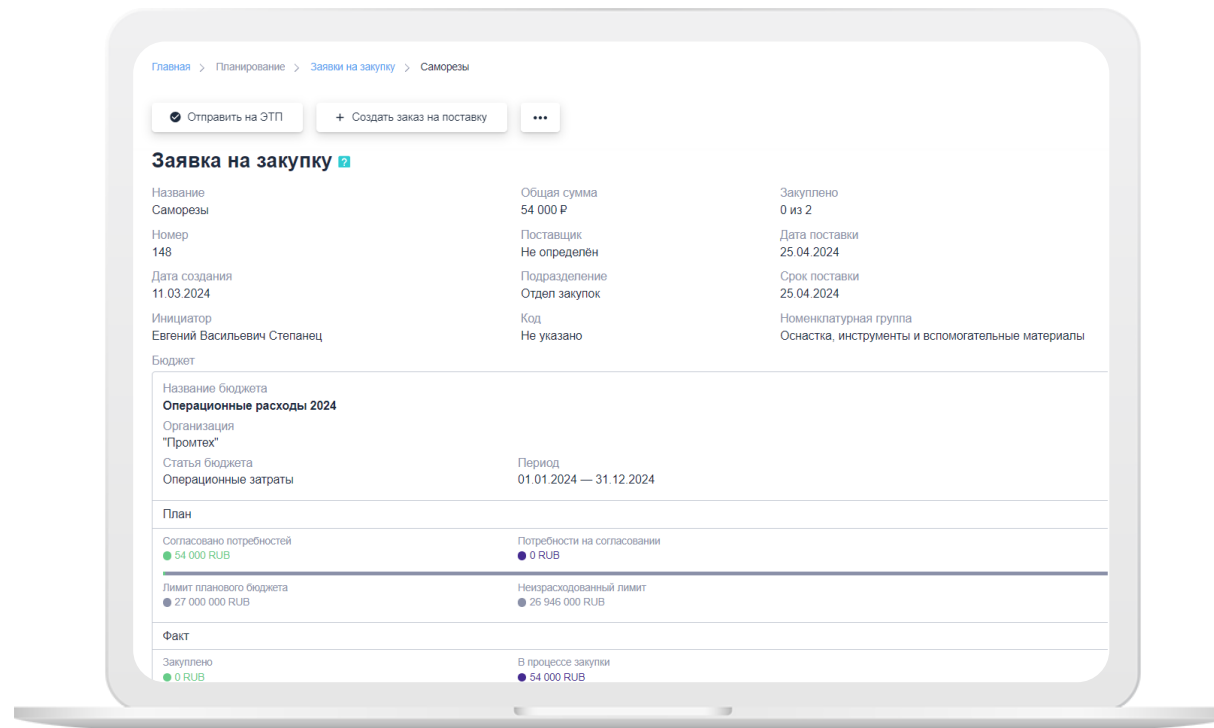


# Закупочный процесс



\* Поддерживается через интеграцию с другими системами

# Модуль Планирование



## ОХВАТЫВАЕТ ЭТАП ПРОЦЕССА «ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК»



Сбор и согласование  
заявок на закупку



Формирование  
плана закупок



Управление  
закупочным бюджетом



# Планируйте **точно и быстро**

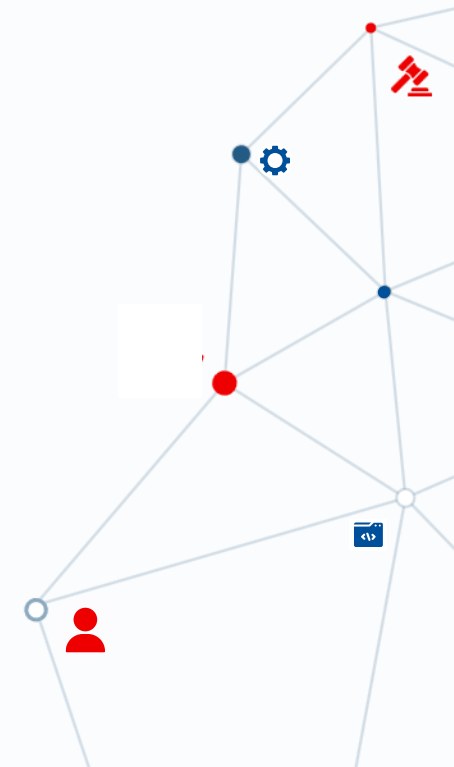


## Как было:

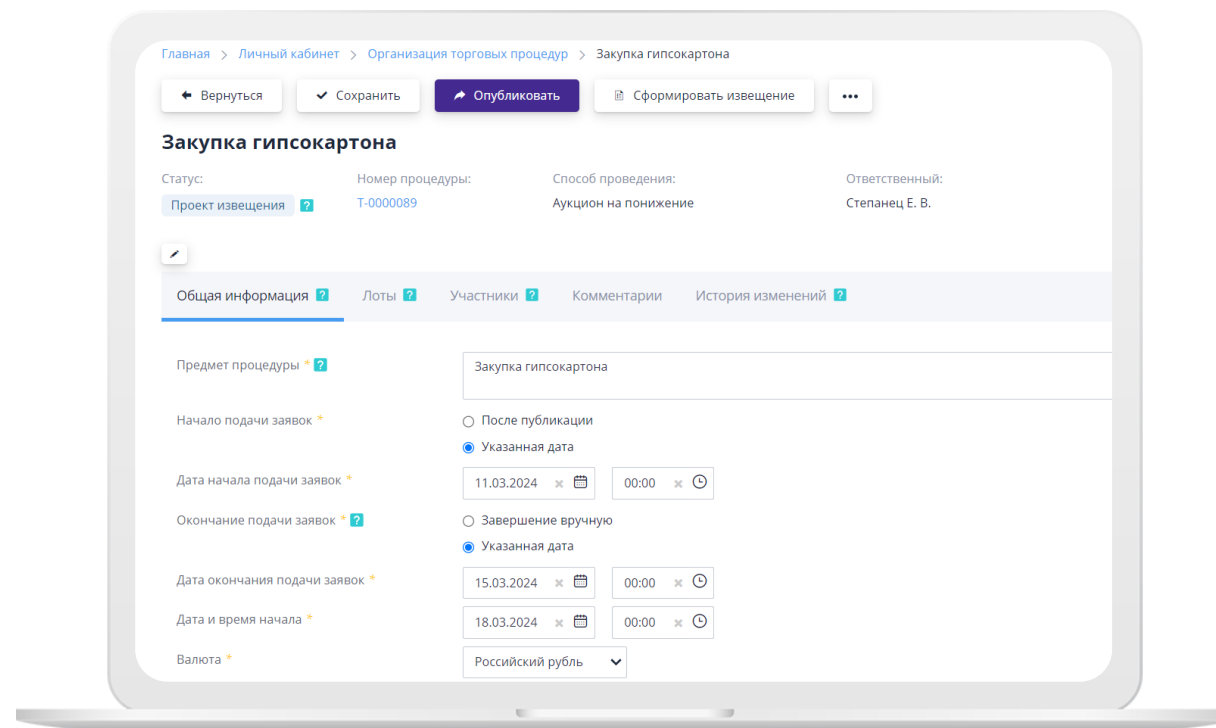
- ▶ Перерасход бюджета и авралы из-за срочных и незапланированных закупок
- ▶ Сотрудники допускают ошибки в заявках – неверно указывают товары, услуги и их характеристики
- ▶ Заказчику неясен статус его заявки – он «надоедает» закупщику вопросами

## Как будет:

- ▶ Вы тратите столько, сколько запланировали. Минимум срочных незапланированных закупок и никакого дефицита
- ▶ Не покупаете лишнего и ненужного: количество ошибок при планировании уменьшаетсякратно
- ▶ Статус каждой заявки виден заказчику, закупщик не отвлекается



# Модуль Электронная торговая площадка



## ОХВАТЫВАЕТ ЭТАП ПРОЦЕССА «ПРОВЕДЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК»



Подготовка и согласование  
документации



Приглашение  
поставщиков к участию



Формирование  
конкурентного листа



Выбор победителей и  
заключение договоров

# Получайте **низкие цены и выгодные условия** за счет конкуренции

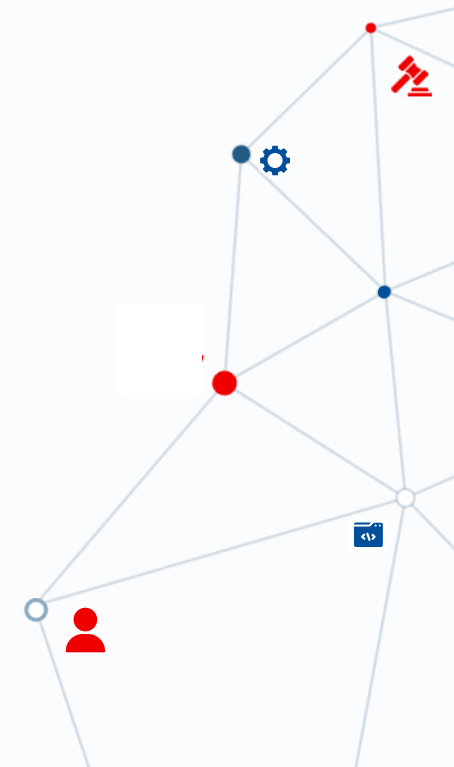


## Как было:

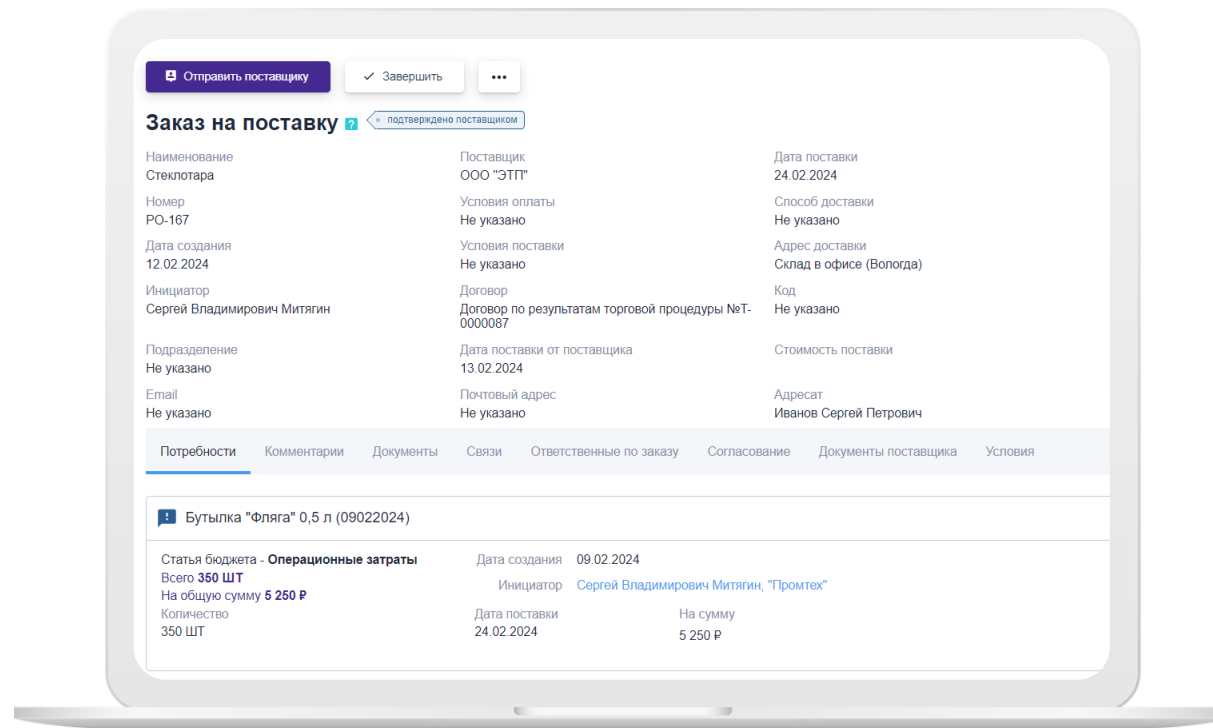
- ▶ Проводить тендеры долго и дорого из-за большого объема «бумажной» работы
- ▶ В тендерах участвуют непроверенные поставщики — они могут пропасть или поставить не тот товар
- ▶ Выбор победителя только по цене

## Как будет:

- ▶ Закупочные процедуры автоматизированы. Организационные расходы минимальны
- ▶ Поставщики проходят аккредитацию для допуска к торгам
- ▶ При выборе победителя учитывается не только цена, но и его надежность, выгодные условия поставки



# Модуль Заказы на поставку



## ОХВАТЫВАЕТ ЭТАП ПРОЦЕССА «ОТПРАВКА И ИСПОЛНЕНИЕ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКУ»



Отправка заказа  
поставщику



Подтверждение заказа  
поставщиком



Контроль  
исполнения заказа

# Ускорьте работу с поставщиками

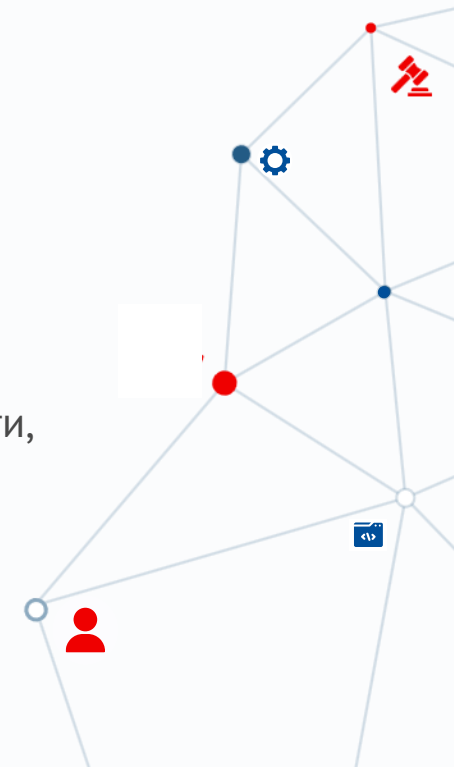


## Как было:

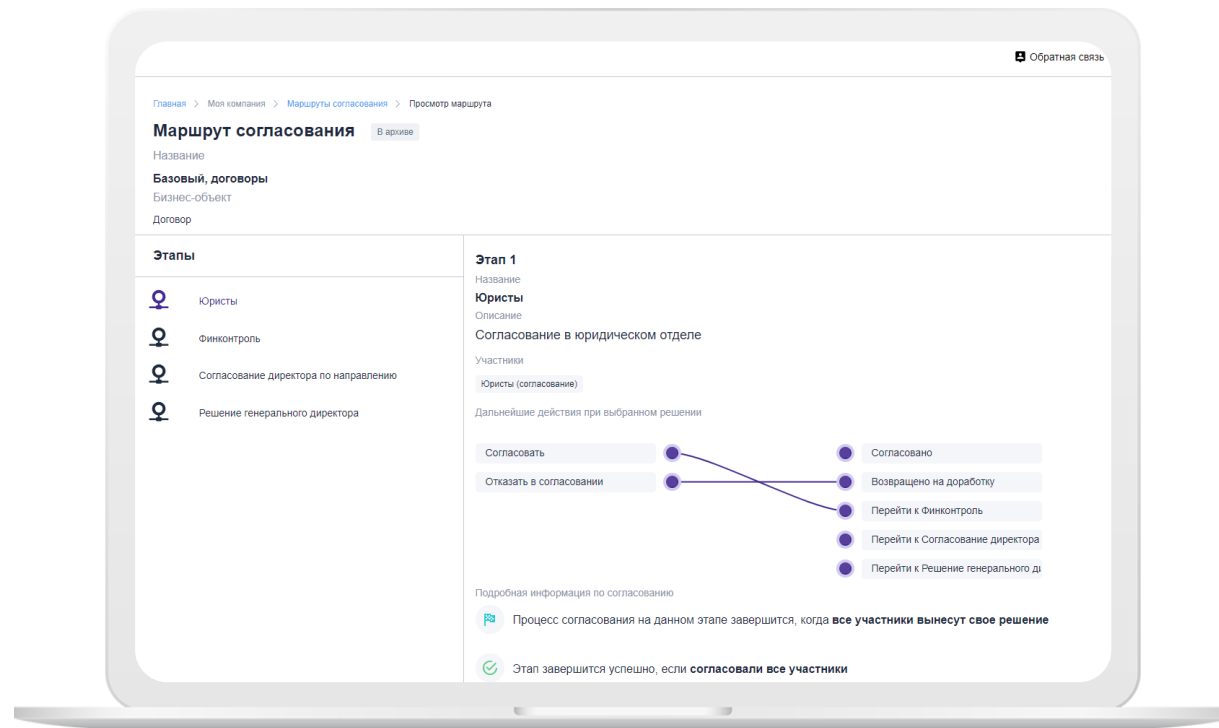
- ▶ Подготовка и согласование заказов на поставку отнимают много времени
- ▶ Сложно контролировать исполнение заказов
- ▶ Заказам критически важных товаров и услуг уделяется столько же времени, сколько и малозначимым заказам

## Как будет:

- ▶ Заказы формируются автоматически, быстро проходят согласование и отправляются поставщикам
- ▶ Статус всех заказов отображается в системе и постоянно обновляется
- ▶ Используются разные маршруты согласования: в зависимости от стоимости, срочности и важности заказа



# Модуль Управление договорами



## ОХВАТЫВАЕТ ЭТАП ПРОЦЕССА «УПРАВЛЕНИЕ ДОГОВОРАМИ»



Формирование и  
согласование договоров



Пролонгирование и  
прекращение договоров



Контроль выполнения  
обязательств



Сбор данных для  
претензионной работы

# Ведите закупочный документооборот **без задержек**

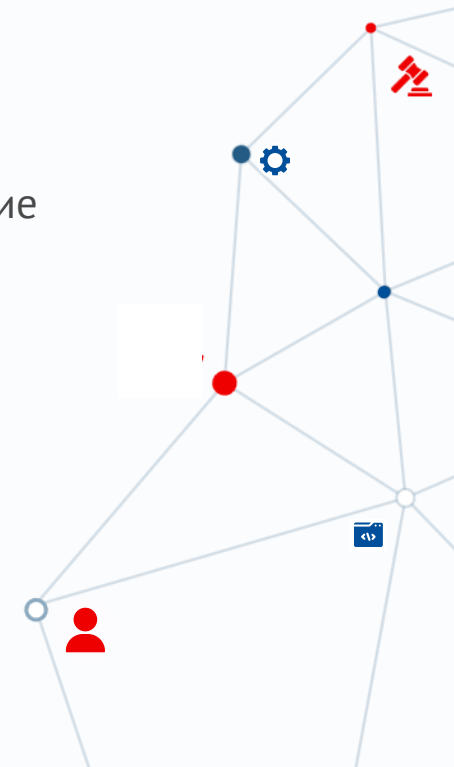


## Как было:

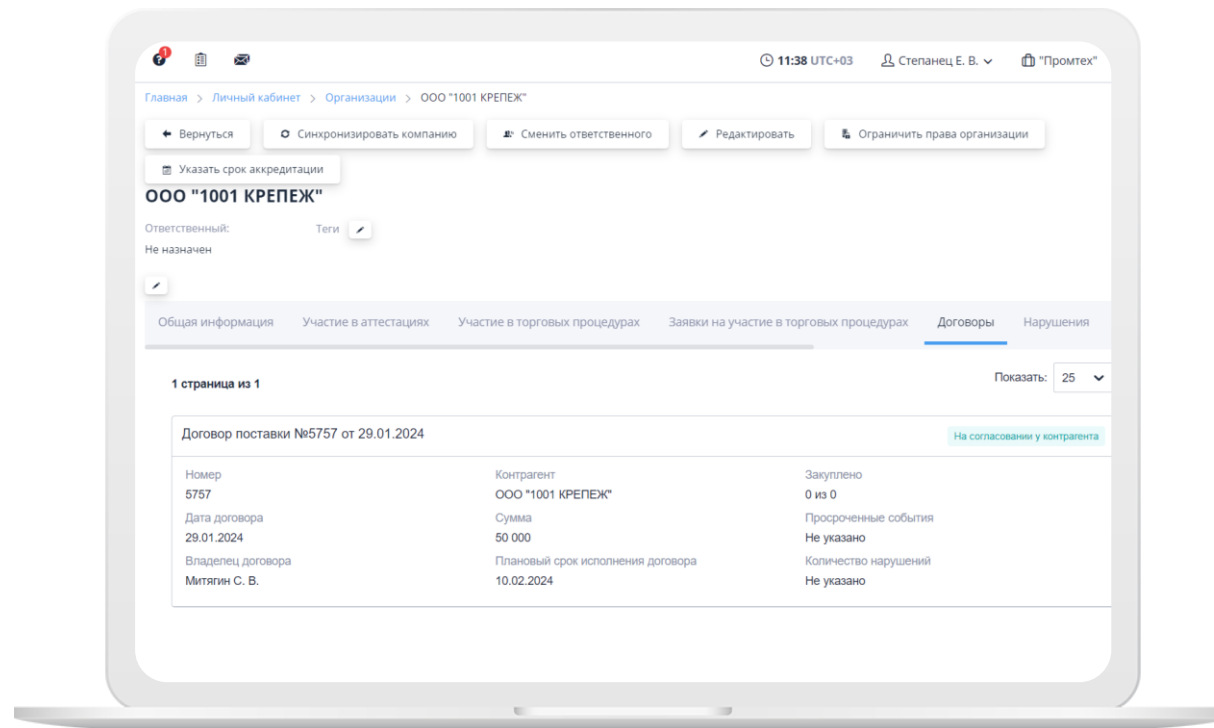
- ▶ Ошибки в документах приводят к задержкам и дополнительным расходам
- ▶ Долгое согласование договоров
- ▶ Сотрудники забывают подготовиться к пересмотру или пролонгированию договора

## Как будет:

- ▶ Риск появления ошибок в документах минимален благодаря автоматизации и библиотеке шаблонов документов
- ▶ Документы быстро проходят согласование по настроенному маршруту
- ▶ Система предупредит о том, что пора начать переговоры с поставщиком об улучшении условий договора



# Модуль Управление поставщиками



## ОХВАТЫВАЕТ ЭТАП ПРОЦЕССА «УПРАВЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЯМИ С ПОСТАВЩИКАМИ»



Периодический  
аудит поставщиков



Аттестация поставщиков  
по номенклатуре



Скоринг и рейтингование  
поставщиков



Категоризация  
поставщиков



# Работайте только с надежными поставщиками

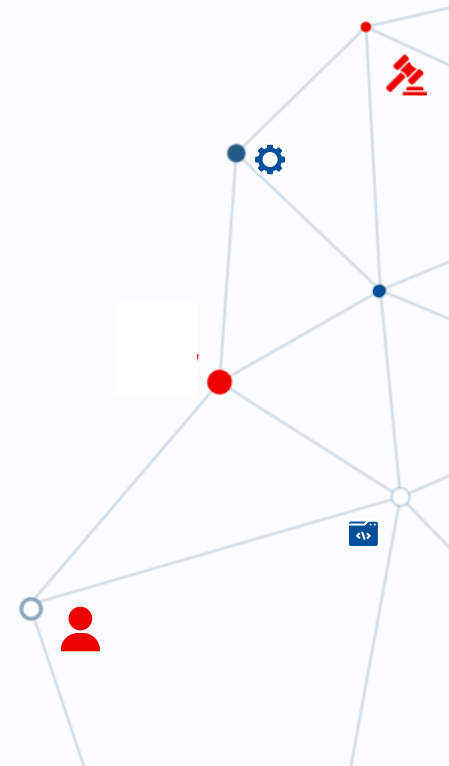


## Как было:

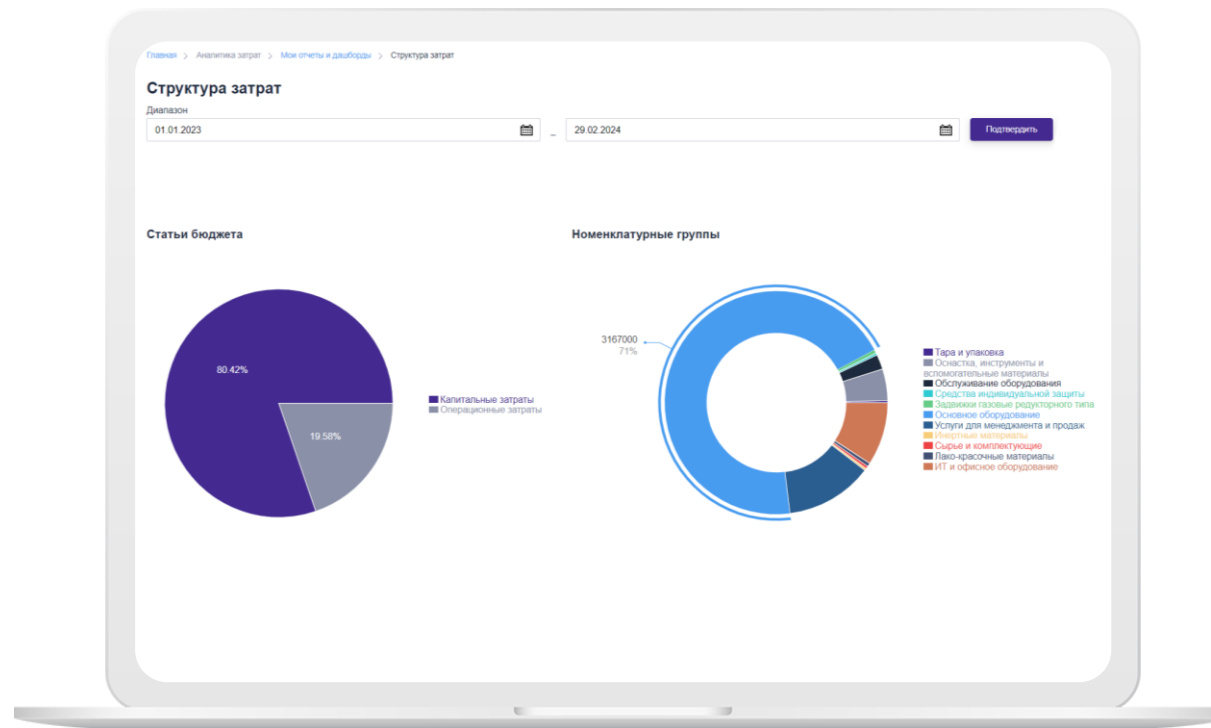
- ▶ Данные о надежности поставщиков неактуальны
- ▶ Оценка надежности поставщиков субъективна
- ▶ Нет резервных поставщиков по важным для вас категориям товаров и услуг

## Как будет:

- ▶ Оценка поставщиков автоматизирована, ведется с заданной периодичностью
- ▶ Поставщики оцениваются по десяткам объективных критериев — от цены до надежности
- ▶ Система оповещает, по каким категориям товаров мало проверенных поставщиков



# Модуль Аналитика



## ОХВАТЫВАЕТ ЭТАП ПРОЦЕССА «АНАЛИТИКА ЗАКУПОК»



Анализ затрат на закупки



Анализ качества базы поставщиков



Анализ эффективности процесса закупок



Анализ эффективности сотрудников

# Улучшайте закупки на основе достоверных данных

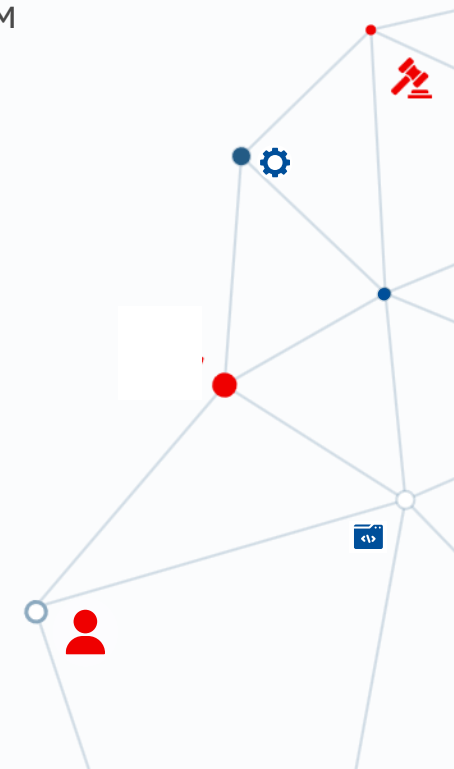


## Как было:

- ▶ Сложно получить данные о закупках
- ▶ Данные о закупках от разных источников расходятся
- ▶ Оценка работы закупщиков субъективна

## Как будет:

- ▶ Данные о закупках доступны по клику, они представлены в виде понятных диаграмм
- ▶ Информация о закупках точна и собирается автоматически
- ▶ Есть понятные и достижимые KPI, которые рассчитываются автоматически



# iTender SRM уже выбрали более 200 компаний из разных отраслей



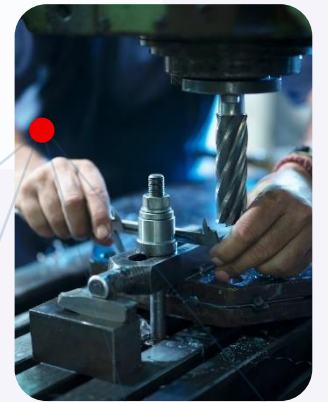
ASTANA  
MOTORS



РУСАЛ



РОСАТОМ



# Кейс: компания «Талан»



Застройщик федерального уровня

**T.** талан

## ПРОБЛЕМА

- Компания тратила много времени на проведение тендеров в бумажной форме, по электронной почте и через мессенджеры. Это занимало от 10 дней и более.
- На тендеры заявлялось только 1-2 поставщика, что не позволяло получать лучшие предложения на рынке по цене и качеству

## РЕШЕНИЕ

Талан получила инструмент, который решил ключевые проблемы в закупочной работе компании:

- Ускорились закупочные процедуры – например, этап подведения итогов закупки вместо нескольких часов сократился до минут.
- В среднем, снабженцы стали справляться с втрое большим количеством закупок.
- До 6-7 увеличилось количество участников закупок на каждый тендер, что позволило добиваться от поставщиков снижения цен

# Кейс: компания ТБМ



Поставщик комплектующих и фурнитуры для пластиковых окон



## ПРОБЛЕМА

Рост компании привел к резкому увеличению количества невыполненных в срок закупок.

Сотрудники отдела логистики не успевали обрабатывать заказы, а старая система управления закупками не была рассчитана на возросшие нагрузки.

Большая часть работы закупщиков проводилась вручную — начиная с составления документов и заканчивая анализом результатов конкурентных закупок

## РЕШЕНИЕ

Компания получила новый инструмент для управления закупками и поставщиками.

Внедрение iTender SRM позволило полностью исключить опоздания в поставках. Результат был достигнут спустя три месяца с момента старта проекта.

Были автоматизированы все трудоемкие операции, которые закупщики проводили в ручном режиме



# Кейс: Сибирский Премьер



Агрохолдинг, в который входят крупнейшие сельскохозяйственные предприятия Сибири



## ПРОБЛЕМА

Участники холдинга вели закупки разрозненно, что лишало их возможности получать от поставщиков скидки.

Контроль закупок требовал больших трудозатрат, поскольку данные хранились разрозненно: на бумажных носителях, в 1С, файлах закупщиков, в переписках

## РЕШЕНИЕ

Компания получила инструмент для управления закупками и поставщиками, с которым:

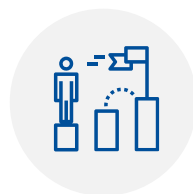
- Сократила расходы на закупки на 12% благодаря скидкам за объем от поставщиков и увеличению доли конкурентных закупок.
- Закупочные процессы стали прозрачными и легко контролируются

# К зрелым закупкам и росту прибыли **за 6 недель**



## Выбирайте удобный формат

- **On-Premise** – если нужно максимально сохранить уникальные бизнес-процессы
- **On-Cloud** – если результат нужен срочно, а бюджет ограничен



## Прозрачный процесс внедрения

Вы всегда в курсе, на какой стадии работа над внедрением и когда она будет завершена



## Меняйте бизнес-процесс так, как вам удобно

Гибкие low code инструменты позволяют настраивать работу системы так, как вам удобно и привычно, не привлекая разработчиков



## SRM интегрируется в IT-инфраструктуру компании

iTender SRM бесшовно интегрируется с корпоративным ПО: 1С, системами документооборота, ERP



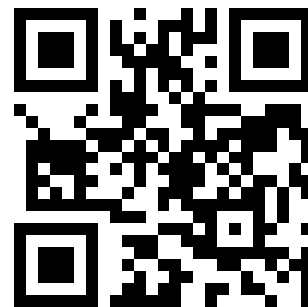
## Обучение и поддержка

- сотрудники, которые будут работать в iTender SRM, проходят курс обучения
- в систему интегрированы инструкции для закупщиков и поставщиков и система подсказок





Используйте iTender SRM, чтобы  
закупки приносили прибыль!



**Отправьте заявку на  
демонстрацию системы:**

[sales.global@fogsoft.ru](mailto:sales.global@fogsoft.ru)

+7 (499) 703-1824

+7 (485) 258-2205

**[fogsoft.ru](http://fogsoft.ru)**