Буткемпы: отрасли × типовые решения

Буткемп — рабочая неделя на площадке заказчика: команда с ИИ-агентами и сотрудники заказчика собирают работающие рабочие места на его данных, замеряют «было/стало» и принимают решение о пилоте.

Заказчик сам выбирает, что строить. 18 типовых решений нужны почти в любой отрасли в разном наборе; матрица показывает, что типово для отрасли (●), что применимо (○), что редко (·). На дни 2–4 заказчик берёт 3 решения; для каждой отрасли есть набор по умолчанию.

Цена — **540 000 ₽** за 3 решения (144 ч × 3 750 ₽), одинаковая для всех отраслей; каждое следующее решение — плюс день и 90 000 ₽. Работаем на нашем защищённом стенде с обезличенными данными или на сервере заказчика с локальной лицензией Интеграм (590 000 ₽; та же лицензия работает дальше в пилоте). **Цена буткемпа засчитывается в пилот.**

День	Содержание
Подготовка	Подготовка (за неделю до старта, дистанционно): разбор выгрузок, черновик модели данных, стенд
1	Процесс и данные: Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником
2–4	3 выбранных решения, по дню на решение — см. карточки решений
5	Прогон, замер и решение: Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота
После	Итоговый отчёт «было/стало», дорожная карта, КП на пилот (в течение 3 рабочих дней)

Выбор отраслей: эффективность Интеграма

Эффективность — **доля работ ИИ-трансформации отрасли, которые делает сам Интеграм**. Работы отрасли разложены на направления с весом (доля усилий, приведена к 100%) и исполнителем:

- И — делает Интеграм: модель данных, расчёты, планирование, маршруты, рабочие места, отчёты, локальные модели и интеграции. Существующие системы (1С, DMS, АБС, МИС, САПР) и реестры (ЕГРЮЛ, ФНС, ФССП), которые поставляют данные, — источник; свои правила проверки по этим данным — тоже Интеграм
- С — работа в другом продукте, сервисе или на оборудовании: внешний скоринг и проверки (СПАРК, бюро кредитных историй, KYC), сдача отчётности в чужие и государственные системы, монтаж и настройка оборудования — Интеграм хранит ссылку или результат
- Л — работа людей вне системы: методисты, эксперты, врачи, выездные проверки, обучение — Интеграм хранит отметки и документы

Примеры полюсов. Ресурсное планирование — всё в Интеграме, 1С только поставляет данные: 100%; оно есть почти в любой отрасли и входит в каждую оценку. Онлайн-школа — основная работа: переработка курсов методистами, видеоплатформа, транскрибация; Интеграм хранит ссылки и галки. Отраслевой опыт подрядчика не учитывается.

Отрасль	Интеграм	Сторонние	Люди	Пилот, ₽	К оплате, ₽
Производство на заказ: упаковка, этикетка, оборудование	**76%**	14%	10%	4 050 000	3 510 000
Проектные, инжиниринговые и сервисные компании	**67%**	17%	16%	3 465 000	2 925 000
Банки, лизинг, финансовые компании	**67%**	21%	12%	3 150 000	2 610 000
Пищевое производство и производство кормов	**65%**	17%	18%	3 690 000	3 150 000
Автохолдинги и дилерские сети	**65%**	22%	13%	4 065 000	3 525 000
Оптовая дистрибуция и торговые дома	**64%**	24%	12%	3 000 000	2 460 000
Транспорт, логистика, 3PL-склады	**64%**	28%	8%	3 315 000	2 775 000
Кадровые, HR- и аутсорсинговые сервисы	**63%**	21%	16%	3 150 000	2 610 000
Сети спортивных, фитнес- и досуговых объектов	**63%**	19%	18%	3 480 000	2 940 000
Розничные и онлайн-сети, продавцы маркетплейсов	**61%**	26%	13%	3 105 000	2 565 000
Девелопмент и управление недвижимостью	**61%**	22%	17%	3 195 000	2 655 000
Стройматериалы и строительный подряд	**60%**	24%	16%	3 360 000	2 820 000
Фонды, институты развития, акселераторы	**60%**	16%	24%	2 865 000	2 325 000
Сети медицинских клиник и лабораторий	**56%**	32%	12%	3 525 000	2 985 000
Агрохолдинги и АПК	**52%**	32%	16%	3 540 000	3 000 000

Рассматривали и не взяли

Отрасль	Интеграм	Сторонние	Люди	Основная часть работ
Онлайн-школы и обучение	**32%**	41%	27%	Переработка курсов — методисты и технологи; LMS, видеоплатформа, вебинары; Транскрибация, монтаж, озвучка — сервисы; Маркетинг и воронки продаж
Общепит и кофейни	**39%**	35%	26%	Кухня и зал — люди; Кассы, экраны кухни, оборудование; Агрегаторы доставки, лояльность; ЕГАИС и Меркурий — госсистемы

Отрасль	Интеграм	Сторонние	Люди	Основная часть работ
Нефтегаз, энергетика, телеком	**42%**	33%	25%	АСУ ТП, SCADA, телемеханика; Промбезопасность и эксплуатация — люди; Отчётность регуляторам — внешние системы

Матрица: отрасли × типовые решения

● — типовое для отрасли, ○ — применимо, · — редко. Выделено — набор по умолчанию.

Решение	Производство на заказ	Проектные	Финансы	Пищевое	Автохолдинги	Опт	Логистика	HR-сервисы	Спорт и досуг	Розница	Недвижимость	Стройка	Фонды	Клиники	Агро
1. Ресурсное планирование	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2. НСИ и сопоставление справочников	●	·	○	○	○	●	○	○	·	●	·	○	○	●	○
3. Производственные заказы и пульт мастера	●	·	·	●	·	·	·	·	·	·	·	○	·	·	○
4. Партии, прослеживаемость, качество	●	·	·	●	·	·	·	·	·	·	·	·	·	·	○
5. Закупки и пополнение	●	·	·	●	·	●	○	·	○	●	·	●	·	●	●
6. Склад и инвентаризация	●	·	·	●	●	●	●	·	●	●	·	●	·	●	●
7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа	○	○	○	●	●	●	○	○	●	●	○	·	·	○	·
8. Договоры, этапы, обязательства	●	●	●	·	○	○	●	○	·	·	●	●	●	·	·
9. Бюджет, план-факт, свод филиалов	○	●	●	○	●	○	○	○	○	●	●	○	●	●	●
10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз	○	●	●	○	●	●	●	○	●	○	●	●	○	○	○
11. Себестоимость и трудозатраты	●	●	·	●	·	○	●	·	·	·	○	●	·	●	●
12. Заявки, обслуживание, ТОиР	○	○	·	○	●	·	●	·	○	○	●	○	·	○	●
13. Доставка и автопарк	○	·	·	○	·	●	●	·	·	○	·	●	·	·	·
14. Персонал: подбор, графики, отпуска	○	○	○	○	○	·	○	●	●	○	·	○	○	○	○
15. Документы, архив, поиск по смыслу	○	●	●	○	○	○	○	●	○	○	●	○	●	○	○
16. Сверки, отчётность, перенос логики	·	○	●	·	○	○	·	○	·	·	○	·	●	·	·
17. Приём заявок и экспертиза	·	○	○	·	·	·	·	·	·	·	·	·	●	·	·
18. Свой контур и защита данных	·	·	●	·	·	·	·	●	·	·	○	·	●	●	·

Типовые решения

Каждое решение — один день буткемпа.

---

1. Ресурсное планирование

Цель: Люди, оборудование, техника и площади загружены по плану, дефицит виден заранее. **Типово:** Производство на заказ, Пищевое, Стройка, Розница, Автохолдинги, Проектные, Финансы, HR-сервисы, Спорт и досуг, Фонды, Опт, Логистика, Агро, Клиники, Недвижимость.

За день: Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С (I01, J05, H02). **Кто от заказчика:** Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками. **Контрольная точка:** План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены.

Выгрузки: Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками; Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд; Фактическая загрузка за прошлый месяц. **Метрики:** Загрузка ключевых ресурсов, %; Время составления плана, ч/неделю; Срывы сроков из-за нехватки ресурса, шт/мес. **Пилот по решению:** I01, J05, H02, K08 — 372 ч, 1 395 000 ₽.

---

2. НСИ и сопоставление справочников

Цель: Одна позиция — одна запись; справочники разных систем сведены локальной моделью. **Типово:** Производство на заказ, Розница, Опт, Клиники.

За день: Чистка и дедупликация номенклатуры и контрагентов поиском похожего; сопоставление справочников 1С, Excel и партнёров; проверка дублей при вводе (C02, C03, C07, L06). **Кто от заказчика:** Ответственный за НСИ — 3 ч; Пользователь справочника (закупщик, кладовщик) — 1.5 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Очищенный справочник, таблица соответствий, журнал слияний. **Контрольная точка:** Автосопоставление ≥85% записей, слияния подтвердил ответственный за НСИ.

Выгрузки: Номенклатура и контрагенты из 1С с атрибутами; Справочники других систем и прайсы партнёров. **Метрики:** Доля дублей в справочнике, %; Время заведения новой позиции, мин; Доля записей, сопоставленных автоматически, %. **Пилот по решению:** C02, C03, C07, C08, L01, L02, L06 — 256 ч, 960 000 ₽.

---

3. Производственные заказы и пульт мастера

Цель: Каждый заказ виден на любом этапе, мастер знает задание каждой бригады. **Типово:** Производство на заказ, Пищевое.

За день: Реестр производственных заказов со статусами; техкарты, нормы и маршруты; сменно-суточные задания; пульт оператора: старт, наладка, простой, выпуск; журнал смены (H01, C11, H03, H15). **Кто от заказчика:** Технолог — 2 ч; Мастер и 1–2 оператора — 3 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Заказ из 1С превращается в задание с техкартой, оператор отмечает выпуск и простои. **Контрольная точка:** Мастер видит загрузку участков за смену без звонков.

Выгрузки: Заказы за 3 месяца из 1С; Номенклатура, нормы расхода, маршруты, оборудование и оснастка. **Метрики:** Время от заказа до задания в цех, ч; Простои по организационным причинам, ч/смену; Время ответа «где мой заказ», мин. **Пилот по решению:** H01, C11, H03, H05, H15, D12 — 412 ч, 1 545 000 ₽.

---

4. Партии, прослеживаемость, качество

Цель: Партия прослеживается от сырья до клиента, брак не повторяется. **Типово:** Производство на заказ, Пищевое.

За день: Регистрация событий партии; генеалогия сырьё → продукт → отгрузка; рецептуры с версиями; протоколы качества, несоответствия и корректирующие действия (H08, H09, H14). **Кто от заказчика:** Технолог — 1.5 ч; Инженер качества или лаборант — 2 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Цепочка партии строится за минуты, несоответствия с корректирующими действиями. **Контрольная точка:** По одной рекламации прошлого месяца найдены все связанные партии.

Выгрузки: Журналы партий или варок за месяц; Рецептуры и техкарты с версиями; Рекламации и брак за полгода. **Метрики:** Время расследования рекламации, ч; Повторные несоответствия, шт/квартал; Брак по нарушению технологии, %. **Пилот по решению:** H08, H09, H14, H06, G11 — 300 ч, 1 125 000 ₽.

---

5. Закупки и пополнение

Цель: Закупка по потребности: без дефицита и затоваривания. **Типово:** Производство на заказ, Пищевое, Стройка, Розница, Опт, Агро, Клиники.

За день: Заявки и заказы поставщикам; расчёт потребности и точки заказа по продажам и сезонности; сопоставление позиций поставщиков со своей номенклатурой (G01, G06, G14). **Кто от заказчика:** Закупщик — 3 ч; Руководитель снабжения — 1 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Ежедневный план закупки, счета поставщиков ложатся на свою номенклатуру. **Контрольная точка:** План по 20 позициям совпал с решением закупщика или расхождения объяснены.

Выгрузки: Продажи или расход по позициям за 12 месяцев; Остатки на дату; Прайсы и счета 3–5 поставщиков. **Метрики:** Дефицит позиций, шт/неделю; Срочные закупки, % заказов; Время расчёта закупки, ч/неделю. **Пилот по решению:** G01, G02, G06, G14, G15 — 260 ч, 975 000 ₽.

6. Склад и инвентаризация

Цель: Остатки в системе совпадают с полкой. **Типово:** Производство на заказ, Пищевое, Стройка, Розница, Автохолдинги, Спорт и досуг, Опт, Логистика, Агро, Клиники.

За день: Приход, перемещения, списания и остатки; инвентаризация со смартфона вместо ТСД; партии и сроки годности; печать этикеток (G03, G04, G11, G12). **Кто от заказчика:** Кладовщик или учётчик — 3 ч; Бухгалтер по складу — 1 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Складской учёт и пересчёт зоны со смартфона. **Контрольная точка:** Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены.

Выгрузки: Остатки и движение по складу за месяц; Результаты последней инвентаризации; Схема склада или список зон. **Метрики:** Расхождения при инвентаризации, %; Время инвентаризации, ч; Списания по сроку годности, ₽/мес. **Пилот по решению:** G03, G04, G05, G11, G12 — 272 ч, 1 020 000 ₽.

---

7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа

Цель: Все сделки видны, КП за минуты, маржа под контролем. **Типово:** Пищевое, Розница, Автохолдинги, Спорт и досуг, Опт.

За день: Воронка и этапы сделок; карточка клиента; расчёт КП и спецификации; прайсы, скидки и согласование цены ниже минимальной маржи (F01, F02, F03, F04). **Кто от заказчика:** Менеджеры продаж (2) — 3 ч; Коммерческий директор — 1 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Сделки в воронке, КП собирается в системе, сделки ниже маржи идут на согласование. **Контрольная точка:** Менеджер собрал реальное КП в системе быстрее, чем в Excel.

Выгрузки: Клиенты и сделки за год; Прайс-лист и политика скидок; Образцы КП и спецификаций. **Метрики:** Время подготовки КП, мин; Сделки ниже минимальной маржи без согласования, шт; Доля сделок в системе, %. **Пилот по решению:** F01, F02, F03, F04, F07 — 244 ч, 915 000 ₽.

---

8. Договоры, этапы, обязательства

Цель: Этапы и обязательства по договорам не срываются незаметно. **Типово:** Производство на заказ, Стройка, Проектные, Финансы, Фонды, Логистика, Недвижимость.

За день: Реестр договоров с этапами, сроками, ответственными и оплатами; календарь обязательств: сроки, штрафы, индексации; поиск договора по смыслу (E07, E13, I04). **Кто от заказчика:** Руководитель договорной работы или ПЭО — 3 ч; Юрист — 1 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Все действующие договоры с этапами и обязательствами в одной базе. **Контрольная точка:** Руководитель нашёл в системе свой горящий этап или обязательство.

Выгрузки: Реестр договоров с этапами и суммами; Счета и оплаты за год; Условия индексаций и штрафов. **Метрики:** Сорванные этапы, обнаруженные заранее, %; Пропущенные индексации и штрафы, ₽/год; Время поиска договора, мин. **Пилот по решению:** E07, E13, I04, I05, I10 — 252 ч, 945 000 ₽.

---

9. Бюджет, план-факт, свод филиалов

Цель: Бюджет и отчётность сети собираются за дни, а не недели. **Типово:** Розница, Автохолдинги, Проектные, Финансы, Фонды, Агро, Клиники, Недвижимость.

За день: Формы бюджета и отчёта с формулами из Excel; ролевой доступ филиалов; правила контроля ввода; свод и план-факт с комментариями отклонений (E02, E03, K07, D02, C09). **Кто от заказчика:** Финансовый контролёр — 3 ч; Представители 2 филиалов — 1.5 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Филиалы вводят данные сами, свод собирается в момент ввода последнего. **Контрольная точка:** Итоги формы совпали с Excel; ошибки ввода пойманы правилами.

Выгрузки: Шаблоны бюджета и отчётов (Excel с формулами); Заполненные формы 3–5 филиалов за прошлый год; Справочник статей и ЦФО. **Метрики:** Срок свода бюджета или отчётности, дней; Ошибки ввода, найденные на своде, шт; Отклонения >5% без комментария, шт. **Пилот по решению:** E02, E03, K07, C09, K08, E10 — 432 ч, 1 620 000 ₽.

---

10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз

Цель: Без кассовых разрывов, деньги собираются быстрее. **Типово:** Стройка, Автохолдинги, Проектные, Финансы, Спорт и досуг, Опт, Логистика, Недвижимость.

За день: Платёжный календарь и заявки на оплату с лимитами; дебиторка и напоминания; прогноз выручки и НДС на квартал; выписки банка (E04, E05, E08, E06). **Кто от заказчика:** Финансист или казначей — 3 ч; Бухгалтер — 1 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Платёжный календарь на 8 недель, список должников, прогноз квартала. **Контрольная точка:** Прогноз на квартал принят финансистом.

Выгрузки: Выписки банка за 3 месяца; Заявки на оплату и бюджет-лимиты; Дебиторка на дату. **Метрики:** Кассовые разрывы, шт/квартал; Оборачиваемость дебиторки, дней; Время ответа «сколько придёт денег», ч. **Пилот по решению:** E04, E05, E06, E08, D05, E12 — 260 ч, 975 000 ₽.

11. Себестоимость и трудозатраты

Цель: Себестоимость заказа или проекта известна до сдачи, а не после. **Типово:** Производство на заказ, Пищевое, Стройка, Проектные, Логистика, Агро, Клиники.

За день: Калькуляция по нормам и факту; учёт трудозатрат (таймшиты); норма-факт по материалам; план-факт по заказу или проекту (E09, I02, H07). **Кто от заказчика:** Экономист — 3 ч; Сотрудники для таймшитов (3–5) — 1.5 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Фактическая себестоимость заказа или проекта на сегодня. **Контрольная точка:** Себестоимость одного закрытого заказа сошлась с бухгалтерией.

Выгрузки: Калькуляции и нормы; Затраты по закрытым заказам или проектам; Штатное расписание со ставками. **Метрики:** Доля заказов с известной себестоимостью до запуска, %; Перерасход материалов, %; Время расчёта себестоимости, ч. **Пилот по решению:** E09, I02, H07, E01 — 260 ч, 975 000 ₽.

---

12. Заявки, обслуживание, ТОиР

Цель: Заявки исполняются в срок, оборудование не встаёт аварийно. **Типово:** Автохолдинги, Логистика, Агро, Недвижимость.

За день: Приём заявок с SLA; график ППР и история оборудования; запчасти и ремонтный фонд; кабинет заявителя (F13, H11, H12, B08). **Кто от заказчика:** Главный инженер или руководитель сервиса — 2 ч; Диспетчер — 2 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Заявки с контролем сроков, ППР по графику. **Контрольная точка:** Диспетчер провёл реальную заявку до закрытия.

Выгрузки: Заявки за 3 месяца; Оборудование или объекты с историей ремонтов; Графики ППР; Склад запчастей. **Метрики:** Соблюдение SLA, %; Аварийные простои, ч/мес; Простой из-за отсутствия запчастей, ч/мес. **Пилот по решению:** F13, H11, H12, B08, F12 — 300 ч, 1 125 000 ₽.

---

13. Доставка и автопарк

Цель: Рейсы в срок, клиент видит статус без звонка, стоимость километра известна. **Типово:** Стройка, Опт, Логистика.

За день: План рейсов; мобильное место водителя с отметками и фото; уведомления клиенту; путевые листы, ГСМ, ремонты (G08, G09, G10, D09). **Кто от заказчика:** Логист или диспетчер — 3 ч; Водители (2) — 1.5 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Логист планирует день в системе, водители отмечают доставку. **Контрольная точка:** Реальный рейс прошёл с отметками водителя и уведомлением клиента.

Выгрузки: Заявки и рейсы за 2 месяца; Клиенты, адреса, машины, водители; Путевые листы и ГСМ за месяц. **Метрики:** Доставки в срок, %; Звонки клиентов по статусу, шт/день; Перерасход ГСМ, л/мес. **Пилот по решению:** G08, G09, G10, D09 — 212 ч, 795 000 ₽.

---

14. Персонал: подбор, графики, отпуска

Цель: Вакансии закрываются быстрее, графики и отпуска без конфликтов. **Типово:** HR-сервисы, Спорт и досуг.

За день: Вакансии и воронка кандидатов; ранжирование резюме локальной моделью; графики смен и табель; планирование и согласование отпусков (J01, J02, J04, J05). **Кто от заказчика:** Руководитель подбора и 2 рекрутера — 2.5 ч; Специалист по кадрам — 1.5 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Кандидаты ранжированы по вакансии, графики и отпуска согласуются в системе. **Контрольная точка:** В топ-20 ранжирования ≥80% кандидатов, которых рекрутер отобрал бы сам.

Выгрузки: Вакансии и обезличенные резюме за 3 месяца с итогом отбора; Оргструктура и штатное расписание; Графики смен и отпусков. **Метрики:** Время первичного отбора, ч/вакансию; Срок закрытия вакансии, дней; Конфликты графика, шт. **Пилот по решению:** J01, J02, J04, J05, J09, J10 — 300 ч, 1 125 000 ₽.

---

15. Документы, архив, поиск по смыслу

Цель: Любой документ и ответ по регламенту находятся за минуту. **Типово:** Проектные, Финансы, HR-сервисы, Фонды, Недвижимость.

За день: Электронный архив с атрибутами и правами; извлечение реквизитов из документов и писем; база знаний и поиск по регламентам локальной моделью (I07, I08, I09, L11). **Кто от заказчика:** Делопроизводитель или архивариус — 2 ч; Методолог или юрист — 2 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Архив с поиском по смыслу, реквизиты извлекаются сами. **Контрольная точка:** По 10 вопросам сотрудников верный документ — в топ-3 поиска.

Выгрузки: Образцы документов 3–5 типов (сотни штук); Регламенты и инструкции; Список типовых вопросов сотрудников. **Метрики:** Время поиска документа, мин; Доля полей, извлечённых без правки, %; Вопросы, закрытые без звонка коллеге, %. **Пилот по решению:** I07, I08, I09, L02, L10, L11 — 312 ч, 1 170 000 ₽.

16. Сверки, отчётность, перенос логики

Цель: Отчёты за секунды, расхождения находятся до закрытия периода. **Типово:** Финансы, Фонды.

За день: Универсальный загрузчик под форматы источников; перенос логики расчёта из старой системы; автоматическая сверка между системами; ускорение тяжёлых отчётов (D14, M07, D18, K09). **Кто от заказчика:** Методолог отчётности — 3 ч; Сотрудники сверки (2) — 2 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Данные источников загружаются без программиста, отчёт расхождений за секунды. **Контрольная точка:** На тестовом периоде отчёты совпали со старой системой, известные расхождения найдены.

Выгрузки: Выгрузки источников за 1 закрытый период (обезличенные); Формы отчётности и алгоритмы расчёта; Результаты прошлой сверки. **Метрики:** Время построения отчёта, с; Время сверки за период, ч; Расхождения, найденные на закрытии периода, шт. **Пилот по решению:** D14, M07, D18, C09, K09, K03 — 300 ч, 1 125 000 ₽.

---

17. Приём заявок и экспертиза

Цель: Заявки проверяются автоматически, похожие и повторные находятся до экспертизы. **Типово:** Фонды.

За день: Форма заявки с проверкой комплектности; маршрут экспертизы и подбор экспертов; поиск похожих и повторных заявок по смыслу (B08, B07, L09, L05). **Кто от заказчика:** Отдел приёма (2) — 3 ч; Координатор экспертизы — 1.5 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Заявка принимается с проверкой, для каждой видны похожие проекты и подходящие эксперты. **Контрольная точка:** Найдены все повторные заявки, известные координатору.

Выгрузки: Заявки прошлого конкурса или периода с приложениями; Критерии отбора; Реестр экспертов. **Метрики:** Время первичной проверки заявки, мин; Повторные заявки, найденные до экспертизы, %; Срок экспертизы, дней. **Пилот по решению:** B08, B07, L09, L05, I07 — 220 ч, 825 000 ₽.

---

18. Свой контур и защита данных

Цель: Система в контуре заказчика, доступ по ролям, требования ИБ и 152-ФЗ закрыты. **Типово:** Финансы, HR-сервисы, Фонды, Клиники.

За день: Установка локальной лицензии в контур; вход через AD/SSO; ролевая модель и журнал аудита; модель угроз и меры по 152-ФЗ (N01, N06, N07, C12). **Кто от заказчика:** Специалист ИБ — 2 ч; ИТ-администратор — 2 ч; владелец процесса — весь день.

Результат: Система в контуре, вход через AD, журнал аудита, перечень мер по ИБ. **Контрольная точка:** Специалист ИБ подписал перечень замечаний или их отсутствие.

Выгрузки: Требования ИБ к размещению ПО; Политика обработки ПДн; Схема ролей и подразделений. **Метрики:** Лишние права по аудиту, шт; Доля пользователей с входом через AD, %; Замечания ИБ, шт. **Пилот по решению:** N01, N06, N07, C12, N08, N03 — 188 ч, 705 000 ₽.

1. Производство на заказ: упаковка, этикетка, оборудование

Типичные боли

- Заказ теряется между продажами, технологом и цехом
- Расход материалов и ресурс оснастки считаются задним числом
- Себестоимость заказа известна после отгрузки

Метрики «было/стало»

- Время от заказа до задания в цех, ч
- Простои по организационным причинам, ч/смену
- Загрузка ключевых ресурсов, %
- Время составления плана, ч/неделю
- Доля дублей в справочнике, %
- Время заведения новой позиции, мин

Сквозной процесс: заказ → техкарта → производство → отгрузка. **Набор по умолчанию:** Производственные заказы и пульт мастера, Ресурсное планирование, НСИ и сопоставление справочников. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 64 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 76% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 2. НСИ и сопоставление справочников; 3. Производственные заказы и пульт мастера; 4. Партии, прослеживаемость, качество; 5. Закупки и пополнение; 6. Склад и инвентаризация; 8. Договоры, этапы, обязательства; 11. Себестоимость и трудозатраты. ○ **Применимые:** 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР; 13. Доставка и автопарк; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 15. Документы, архив, поиск по смыслу.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Заказы, техкарты, статусы	19	**Интеграм**
Ресурсное планирование: мощности, люди, оснастка; пульт мастера	19	**Интеграм**
Материалы: норма-факт, склад, себестоимость	14	**Интеграм**
Качество и несоответствия	10	**Интеграм**
Интеграции: 1С, спецификации из САПР/PDM, данные оборудования, реестры контрагентов	14	**Интеграм**
Монтаж датчиков и терминалов на оборудовании	10	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Проверка и скоринг контрагентов — внешние сервисы	5	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Регламенты и обучение персонала	10	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «заказ → техкарта → производство → отгрузка» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Производственные заказы и пульт мастера	Реестр производственных заказов со статусами; техкарты, нормы и маршруты; сменно-суточные задания; пульт оператора: старт, наладка, простой, выпуск; журнал смены	H01, C11, H03, H15	Технолог — 2 ч; Мастер и 1–2 оператора — 3 ч	Заказ из 1С превращается в задание с техкартой, оператор отмечает выпуск и простои	Мастер видит загрузку участков за смену без звонков
3. Ресурсное планирование	Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С	I01, J05, H02	Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч	План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками	План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
4. НСИ и сопоставление справочников	Чистка и дедупликация номенклатуры и контрагентов поиском похожего; сопоставление справочников 1С, Excel и партнёров; проверка дублей при вводе	C02, C03, C07, L06	Ответственный за НСИ — 3 ч; Пользователь справочника (закупщик, кладовщик) — 1.5 ч	Очищенный справочник, таблица соответствий, журнал слияний	Автосопоставление ≥85% записей, слияния подтвердил ответственный за НСИ

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
H01	Учёт производственных заказов и их статусов	80
C11	Нормативно-справочные данные производства (нормы, рецептуры, маршруты)	80
H03	Сменно-суточные задания и пульт мастера	80
H05	Учёт загрузки оборудования и простоев (OEE)	60
H15	Цифровой журнал смены (передача смены, события, инциденты)	32
D12	Интеграция с оборудованием (весы, сканеры, ТСД, датчики)	80
I01	Управление проектами: портфель, этапы, ресурсы, бюджеты	120
J05	Графики смен и табель	60
H02	Объёмно-календарное планирование производства	160
K08	Сигналы об отклонениях (пороговые значения, тренды)	32
C02	Справочник номенклатуры: структура, классификатор, правила ввода	40
C03	Чистка и дедупликация номенклатуры с поиском похожих	60
C07	Сопоставление справочников разных систем (маппинг)	60
C08	Регламент ведения НСИ (кто заводит, кто проверяет)	16
L01	Развёртывание локальной модели эмбеддингов в контуре заказчика	24
L02	Векторизация справочников и документов (первичная + инкремент)	32
L06	Поиск дублей при вводе (подсказка «похожая запись уже есть»)	24
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 4 050 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **3 510 000 ₽** + лицензия	**1080**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Заказы за 3 месяца из 1С
☐ Номенклатура, нормы расхода, маршруты, оборудование и оснастка
☐ Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: Мастер видит загрузку участков за смену без звонков
☐ День 3: План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
☐ День 4: Автосопоставление ≥85% записей, слияния подтвердил ответственный за НСИ
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Время от заказа до задания в цех, ч
☐ Простои по организационным причинам, ч/смену
☐ Загрузка ключевых ресурсов, %
☐ Время составления плана, ч/неделю
☐ Доля дублей в справочнике, %
☐ Время заведения новой позиции, мин

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика

☐ Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд
☐ Фактическая загрузка за прошлый месяц
☐ Номенклатура и контрагенты из 1С с атрибутами
☐ Справочники других систем и прайсы партнёров

☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

2. Проектные, инжиниринговые и сервисные компании

Типичные боли

- Директор не знает выручку и НДС следующего квартала
- Этапы договоров срываются незаметно
- Фактическая стоимость проекта неизвестна

Метрики «было/стало»

- Сорванные этапы, обнаруженные заранее, %
- Пропущенные индексации и штрафы, ₽/год
- Доля заказов с известной себестоимостью до запуска, %
- Перерасход материалов, %
- Загрузка ключевых ресурсов, %
- Время составления плана, ч/неделю

Сквозной процесс: договор → этапы → работы и часы → акт и оплата. **Набор по умолчанию:** Договоры, этапы, обязательства, Себестоимость и трудозатраты, Ресурсное планирование. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 63 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 67% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 8. Договоры, этапы, обязательства; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 11. Себестоимость и трудозатраты; 15. Документы, архив, поиск по смыслу. ○ **Применимые:** 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 16. Сверки, отчётность, перенос логики; 17. Приём заявок и экспертиза.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: специалисты по проектам, загрузка	13	**Интеграм**
Договоры, этапы, оплаты	17	**Интеграм**
Таймшиты и себестоимость проекта	13	**Интеграм**
Прогноз денег, пульт	8	**Интеграм**
Архив решений, поиск похожего	8	**Интеграм**
Интеграции: 1С, ЭДО, метаданные из САПР/PDM	8	**Интеграм**
Переход на ТИМ/BIM — проектировщики в САПР	13	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Подача в госэкспертизу и на тендерные площадки — внешние порталы	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Экспертиза, нормоконтроль — специалисты	8	люди — в Интеграме отметки
Регламенты, обучение ГИПов	8	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «договор → этапы → работы и часы → акт и оплата» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Договоры, этапы, обязательства	Реестр договоров с этапами, сроками, ответственными и оплатами; календарь обязательств: сроки, штрафы, индексации; поиск договора по смыслу	E07, E13, I04	Руководитель договорной работы или ПЭО — 3 ч; Юрист — 1 ч	Все действующие договоры с этапами и обязательствами в одной базе	Руководитель нашёл в системе свой горящий этап или обязательство
3. Себестоимость и трудозатраты	Калькуляция по нормам и факту; учёт трудозатрат (таймшиты); норма-факт по материалам; план-факт по заказу или проекту	E09, I02, H07	Экономист — 3 ч; Сотрудники для таймшитов (3–5) — 1.5 ч	Фактическая себестоимость заказа или проекта на сегодня	Себестоимость одного закрытого заказа сошлась с бухгалтерией
4. Ресурсное планирование	Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С	I01, J05, H02	Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч	План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками	План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
E07	Учёт договоров, этапов и фактических финпотоков по проектам	80
E13	Контроль соблюдения договорных условий (сроки, штрафы, индексации)	40
I04	Реестр договоров с полнотекстовым и смысловым поиском	40
I05	Проверка договора по чек-листу компании	60
I10	Печатные формы документов из системы	32
E09	Калькуляция себестоимости продукции/услуг	80
I02	Учёт трудозатрат по проектам (таймшиты)	40
H07	Учёт материалов в производстве: нормы, факт, отклонения	60
E01	Управленческий учёт: план счетов, ЦФО, правила разнесения	80
I01	Управление проектами: портфель, этапы, ресурсы, бюджеты	120
J05	Графики смен и табель	60
H02	Объёмно-календарное планирование производства	160
K08	Сигналы об отклонениях (пороговые значения, тренды)	32
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 465 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 925 000 ₽** + лицензия	**924**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена BM 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Реестр договоров с этапами и суммами
☐ Счета и оплаты за год
☐ Условия индексаций и штрафов
☐ Калькуляции и нормы
☐ Затраты по закрытым заказам или проектам
☐ Штатное расписание со ставками
☐ Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками
☐ Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд
☐ Фактическая загрузка за прошлый месяц

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: Руководитель нашёл в системе свой горящий этап или обязательство
☐ День 3: Себестоимость одного закрытого заказа сошлась с бухгалтерией
☐ День 4: План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Сорванные этапы, обнаруженные заранее, %
☐ Пропущенные индексации и штрафы, ₽/год
☐ Доля заказов с известной себестоимостью до запуска, %
☐ Перерасход материалов, %
☐ Загрузка ключевых ресурсов, %
☐ Время составления плана, ч/неделю

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика
☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

3. Банки, лизинг, финансовые компании

Типичные боли

- Отчётность и сверки медленные, сервис не проходит импортозамещение
- Сверки между системами делаются руками в конце периода
- Данные не могут уйти из контура

Метрики «было/стало»

- Время построения отчёта, с
- Время сверки за период, ч
- Лишние права по аудиту, шт
- Доля пользователей с входом через AD, %
- Время поиска документа, мин
- Доля полей, извлечённых без правки, %

Сквозной процесс: загрузка данных → сверка → расхождения → отчёт. **Набор по умолчанию:** Сверки, отчётность, перенос логики, Свой контур и защита данных, Документы, архив, поиск по смыслу. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 63 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 67% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 8. Договоры, этапы, обязательства; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 15. Документы, архив, поиск по смыслу; 16. Сверки, отчётность, перенос логики; 18. Свой контур и защита данных. ○ **Применимые:** 2. НСИ и сопоставление справочников; 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 17. Приём заявок и экспертиза.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: сотрудники и загрузка подразделений	8	**Интеграм**
Сверки и управленческая отчётность	17	**Интеграм**
Загрузка и контроль качества данных	13	**Интеграм**
Перенос логики из старых систем	8	**Интеграм**
Досье и документы клиента, поиск	8	**Интеграм**
Интеграции: АБС, процессинг, 1С, реестры	13	**Интеграм**
Сдача регуляторной отчётности — спецсистемы ЦБ	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Скоринг, бюро кредитных историй, проверки клиента (KYC/AML) — внешние сервисы	13	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
ИБ, сертификация, аудит — люди	13	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «загрузка данных → сверка → расхождения → отчёт» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Сверки, отчётность, перенос логики	Универсальный загрузчик под форматы источников; перенос логики расчёта из старой системы; автоматическая сверка между системами; ускорение тяжёлых отчётов	D14, M07, D18, K09	Методолог отчётности — 3 ч; Сотрудники сверки (2) — 2 ч	Данные источников загружаются без программиста, отчёт расхождений за секунды	На тестовом периоде отчёты совпали со старой системой, известные расхождения найдены
3. Свой контур и защита данных	Установка локальной лицензии в контур; вход через AD/SSO; ролевая модель и журнал аудита; модель угроз и меры по 152-ФЗ	N01, N06, N07, C12	Специалист ИБ — 2 ч; ИТ-администратор — 2 ч	Система в контуре, вход через AD, журнал аудита, перечень мер по ИБ	Специалист ИБ подписал перечень замечаний или их отсутствие
4. Документы, архив, поиск по смыслу	Электронный архив с атрибутами и правами; извлечение реквизитов из документов и писем; база знаний и поиск по регламентам локальной моделью	I07, I08, I09, L11	Делопроизводитель или архивариус — 2 ч; Методолог или юрист — 2 ч	Архив с поиском по смыслу, реквизиты извлекаются сами	По 10 вопросам сотрудников верный документ — в топ-3 поиска
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
D14	Универсальный загрузчик файлов по настраиваемым форматам	40
M07	Перенос логики из старых систем (код, формулы) агентами	80
D18	Сверка данных между системами (автоматический отчёт расхождений)	40
C09	Контроль качества данных: правила и ежедневные проверки	40
K09	Ускорение тяжёлых отчётов (оптимизация запросов)	40
K03	Перевод регулярной отчётности из Excel в систему	60
N01	Установка локальной лицензии Интеграм на сервер заказчика	24
N06	Интеграция с корпоративной авторизацией (AD/LDAP, SSO)	32
N07	Аудит действий пользователей и журнал изменений	24
C12	Ролевая модель доступа к данным	24
N08	Защита персональных данных (152-ФЗ): модель угроз, меры	60
N03	Резервное копирование и проверка восстановления	24
I07	Электронный архив документов с атрибутами и правами	60
I08	База знаний компании с поиском по смыслу	60
I09	Поиск ответов по регламентам и инструкциям (локально, без облака)	60
L02	Векторизация справочников и документов (первичная + инкремент)	32
L10	Распознавание сканов и фото (OCR) локально	40
L11	Извлечение реквизитов из писем и документов	60
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 150 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 610 000 ₽** + лицензия	**840**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Выгрузки источников за 1 закрытый период (обезличенные)
☐ Формы отчётности и алгоритмы расчёта
☐ Результаты прошлой сверки
☐ Требования ИБ к размещению ПО
☐ Политика обработки ПДн
☐ Схема ролей и подразделений
☐ Образцы документов 3–5 типов (сотни штук)
☐ Регламенты и инструкции
☐ Список типовых вопросов сотрудников

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: На тестовом периоде отчёты совпали со старой системой, известные расхождения найдены
☐ День 3: Специалист ИБ подписал перечень замечаний или их отсутствие
☐ День 4: По 10 вопросам сотрудников верный документ — в топ-3 поиска
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Время построения отчёта, с
☐ Время сверки за период, ч
☐ Лишние права по аудиту, шт
☐ Доля пользователей с входом через AD, %
☐ Время поиска документа, мин
☐ Доля полей, извлечённых без правки, %

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика
☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

4. Пищевое производство и производство кормов

Типичные боли

- Брак из-за нарушения технологии и путаницы в рецептурах
- Партию невозможно проследить от сырья до клиента
- План производства собирается вручную из заказов сетей

Метрики «было/стало»

- Время расследования рекламации, ч
- Повторные несоответствия, шт/квартал
- Время от заказа до задания в цех, ч
- Простои по организационным причинам, ч/смену
- Расхождения при инвентаризации, %
- Время инвентаризации, ч

Сквозной процесс: заказ сети → план → варка/партия → отгрузка в РЦ. **Набор по умолчанию:** Партии, прослеживаемость, качество, Производственные заказы и пульт мастера, Склад и инвентаризация. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 62 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 65% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 3. Производственные заказы и пульт мастера; 4. Партии, прослеживаемость, качество; 5. Закупки и пополнение; 6. Склад и инвентаризация; 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 11. Себестоимость и трудозатраты. ○ **Применимые:** 2. НСИ и сопоставление справочников; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР; 13. Доставка и автопарк; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 15. Документы, архив, поиск по смыслу.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: линии, смены, сырьё	13	**Интеграм**
Рецептуры и план производства	13	**Интеграм**
Партии и прослеживаемость	13	**Интеграм**
Протоколы качества	9	**Интеграм**
Склад и сроки годности	9	**Интеграм**
Интеграции: 1С, EDI сетей, данные Честного знака и Меркурия	9	**Интеграм**
Отчётность в Честный знак и Меркурий — госсистемы	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Оборудование маркировки: принтеры, сканеры	9	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Лабораторные приборы	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Разработка рецептур, сертификация — технологи	9	люди — в Интеграме отметки
Обучение персонала смен	9	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «заказ сети → план → варка/партия → отгрузка в РЦ» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Партии, прослеживаемость, качество	Регистрация событий партии; генеалогия сырьё → продукт → отгрузка; рецептуры с версиями; протоколы качества, несоответствия и корректирующие действия	H08, H09, H14	Технолог — 1.5 ч; Инженер качества или лаборант — 2 ч	Цепочка партии строится за минуты, несоответствия с корректирующими действиями	По одной рекламации прошлого месяца найдены все связанные партии
3. Производственные заказы и пульт мастера	Реестр производственных заказов со статусами; техкарты, нормы и маршруты; сменно-суточные задания; пульт оператора: старт, наладка, простой, выпуск; журнал смены	H01, C11, H03, H15	Технолог — 2 ч; Мастер и 1–2 оператора — 3 ч	Заказ из 1С превращается в задание с техкартой, оператор отмечает выпуск и простои	Мастер видит загрузку участков за смену без звонков
4. Склад и инвентаризация	Приход, перемещения, списания и остатки; инвентаризация со смартфона вместо ТСД; партии и сроки годности; печать этикеток	G03, G04, G11, G12	Кладовщик или учётчик — 3 ч; Бухгалтер по складу — 1 ч	Складской учёт и пересчёт зоны со смартфона	Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
H08	Прослеживаемость партий от сырья до отгрузки	80
H09	Контроль качества: протоколы, несоответствия, корректирующие действия	60
H14	Учёт рецептур и версий продукции	40
H06	Технологические карты и контроль соблюдения технологии	80
G11	Контроль сроков годности и партий	40
H01	Учёт производственных заказов и их статусов	80
C11	Нормативно-справочные данные производства (нормы, рецептуры, маршруты)	80
H03	Сменно-суточные задания и пульт мастера	80
H05	Учёт загрузки оборудования и простоев (OEE)	60
H15	Цифровой журнал смены (передача смены, события, инциденты)	32
D12	Интеграция с оборудованием (весы, сканеры, ТСД, датчики)	80
G03	Складской учёт: приход, перемещения, списания, остатки	80
G04	Инвентаризация со смартфона вместо ТСД	60
G05	Адресное хранение и ячейки	60
G12	Маркировка и печать этикеток/штрихкодов	32
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 690 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **3 150 000 ₽** + лицензия	**984**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5

☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня

☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»

☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией

☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера

☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней

☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)

☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду

☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Журналы партий или варок за месяц

☐ Рецептуры и техкарты с версиями

☐ Рекламации и брак за полгода

☐ Заказы за 3 месяца из 1С

☐ Номенклатура, нормы расхода, маршруты, оборудование и оснастка

☐ Остатки и движение по складу за месяц

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)

☐ День 2: По одной рекламации прошлого месяца найдены все связанные партии

☐ День 3: Мастер видит загрузку участков за смену без звонков

☐ День 4: Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены

☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Время расследования рекламации, ч

☐ Повторные несоответствия, шт/квартал

☐ Время от заказа до задания в цех, ч

☐ Простои по организационным причинам, ч/смену

☐ Расхождения при инвентаризации, %

☐ Время инвентаризации, ч

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором

☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа

☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика

☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

☐ Результаты последней инвентаризации
☐ Схема склада или список зон

5. Автохолдинги и дилерские сети

Типичные боли

- План и отчёты с десятков ДЦ сводятся в Excel неделями
- Ошибки ввода находятся на своде
- Нет единой картины по сети: продажи, сервис, склад запчастей

Метрики «было/стало»

- Срок свода бюджета или отчётности, дней
- Ошибки ввода, найденные на своде, шт
- Загрузка ключевых ресурсов, %
- Время составления плана, ч/неделю
- Расхождения при инвентаризации, %
- Время инвентаризации, ч

Сквозной процесс: план ДЦ → ввод факта → контроль → свод холдинга. **Набор по умолчанию:** Бюджет, план-факт, свод филиалов, Ресурсное планирование, Склад и инвентаризация. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 63 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 65% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 6. Склад и инвентаризация; 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР. ○ **Применимые:** 2. НСИ и сопоставление справочников; 8. Договоры, этапы, обязательства; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 15. Документы, архив, поиск по смыслу; 16. Сверки, отчётность, перенос логики.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: посты сервиса, мастера, автомобили	9	**Интеграм**
Планирование и свод по ДЦ	17	**Интеграм**
Контроль ввода, план-факт, отчётность	13	**Интеграм**
Склад запчастей, аналоги	9	**Интеграм**
Интеграции: DMS, 1С, данные производителя	9	**Интеграм**
Отчётность в системы производителя	9	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Кредитные и страховые заявки — сервисы банков и страховщиков	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Телефония и коллтрекинг	9	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Онлайн-запись в сервис	9	**Интеграм**
Стандарты бренда, обучение продавцов	13	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «план ДЦ → ввод факта → контроль → свод холдинга» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Бюджет, план-факт, свод филиалов	Формы бюджета и отчёта с формулами из Excel; ролевой доступ филиалов; правила контроля ввода; свод и план-факт с комментариями отклонений	E02, E03, K07, D02, C09	Финансовый контролёр — 3 ч; Представители 2 филиалов — 1.5 ч	Филиалы вводят данные сами, свод собирается в момент ввода последнего	Итоги формы совпали с Excel; ошибки ввода пойманы правилами
3. Ресурсное планирование	Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С	I01, J05, H02	Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч	План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками	План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
4. Склад и инвентаризация	Приход, перемещения, списания и остатки; инвентаризация со смартфона вместо ТСД; партии и сроки годности; печать этикеток	G03, G04, G11, G12	Кладовщик или учётчик — 3 ч; Бухгалтер по складу — 1 ч	Складской учёт и пересчёт зоны со смартфона	Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
E02	Бюджетирование: БДДС и БДР с вводом по подразделениям	120
E03	План-факт анализ с объяснением отклонений	40
K07	Сбор отчётов с филиалов и дилеров по единой форме	80
C09	Контроль качества данных: правила и ежедневные проверки	40
K08	Сигналы об отклонениях (пороговые значения, тренды)	32
E10	Финансовая модель группы компаний (консолидация)	120
I01	Управление проектами: портфель, этапы, ресурсы, бюджеты	120
J05	Графики смен и табель	60
H02	Объёмно-календарное планирование производства	160
G03	Складской учёт: приход, перемещения, списания, остатки	80
G04	Инвентаризация со смартфона вместо ТСД	60
G05	Адресное хранение и ячейки	60
G11	Контроль сроков годности и партий	40
G12	Маркировка и печать этикеток/штрихкодов	32
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 4 065 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **3 525 000 ₽** + лицензия	**1084**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Шаблоны бюджета и отчётов (Excel с формулами)
☐ Заполненные формы 3–5 филиалов за прошлый год
☐ Справочник статей и ЦФО
☐ Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками
☐ Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд
☐ Фактическая загрузка за прошлый месяц
☐ Остатки и движение по складу за месяц
☐ Результаты последней инвентаризации

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: Итоги формы совпали с Excel; ошибки ввода пойманы правилами
☐ День 3: План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
☐ День 4: Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Срок свода бюджета или отчётности, дней
☐ Ошибки ввода, найденные на своде, шт
☐ Загрузка ключевых ресурсов, %
☐ Время составления плана, ч/неделю
☐ Расхождения при инвентаризации, %
☐ Время инвентаризации, ч

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика
☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

☐ Схема склада или список зон

6. Оптовая дистрибуция и торговые дома

Типичные боли

- Номенклатура тысяч поставщиков не сопоставлена, счета приходуются вручную
- Цена и маржа сделки не контролируются
- Дебиторка растёт незаметно

Метрики «было/стало»

- Доля дублей в справочнике, %
- Время заведения новой позиции, мин
- Время подготовки КП, мин
- Сделки ниже минимальной маржи без согласования, шт
- Дефицит позиций, шт/неделю
- Срочные закупки, % заказов

Сквозной процесс: прайс поставщика → закупка → склад → КП и отгрузка → оплата. **Набор по умолчанию:** НСИ и сопоставление справочников, Продажи: CRM, КП, цены и маржа, Закупки и пополнение. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 62 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 64% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 2. НСИ и сопоставление справочников; 5. Закупки и пополнение; 6. Склад и инвентаризация; 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 13. Доставка и автопарк. ○ **Применимые:** 8. Договоры, этапы, обязательства; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 11. Себестоимость и трудозатраты; 15. Документы, архив, поиск по смыслу; 16. Сверки, отчётность, перенос логики.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: склад, смены, транспорт	8	**Интеграм**
НСИ, сопоставление поставщиков	16	**Интеграм**
КП, цены, маржа	12	**Интеграм**
Пополнение	12	**Интеграм**
Дебиторка	4	**Интеграм**
Интеграции: 1С, ЭДО, WMS, реестры контрагентов	12	**Интеграм**
WMS и ТСД на складе	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Провайдер EDI	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Проверка и кредитный скоринг контрагентов — внешние сервисы	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Маркировка — Честный знак	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Регламенты и обучение продаж	12	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «прайс поставщика → закупка → склад → КП и отгрузка → оплата» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. НСИ и сопоставление справочников	Чистка и дедупликация номенклатуры и контрагентов поиском похожего; сопоставление справочников 1С, Excel и партнёров; проверка дублей при вводе	C02, C03, C07, L06	Ответственный за НСИ — 3 ч; Пользователь справочника (закупщик, кладовщик) — 1.5 ч	Очищенный справочник, таблица соответствий, журнал слияний	Автосопоставление ≥85% записей, слияния подтвердил ответственный за НСИ
3. Продажи: CRM, КП, цены и маржа	Воронка и этапы сделок; карточка клиента; расчёт КП и спецификации; прайсы, скидки и согласование цены ниже минимальной маржи	F01, F02, F03, F04	Менеджеры продаж (2) — 3 ч; Коммерческий директор — 1 ч	Сделки в воронке, КП собирается в системе, сделки ниже маржи идут на согласование	Менеджер собрал реальное КП в системе быстрее, чем в Excel
4. Закупки и пополнение	Заявки и заказы поставщикам; расчёт потребности и точки заказа по продажам и сезонности; сопоставление позиций поставщиков со своей номенклатурой	G01, G06, G14	Закупщик — 3 ч; Руководитель снабжения — 1 ч	Ежедневный план закупки, счета поставщиков ложатся на свою номенклатуру	План по 20 позициям совпал с решением закупщика или расхождения объяснены

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
C02	Справочник номенклатуры: структура, классификатор, правила ввода	40
C03	Чистка и дедупликация номенклатуры с поиском похожих	60
C07	Сопоставление справочников разных систем (маппинг)	60
C08	Регламент ведения НСИ (кто заводит, кто проверяет)	16
L01	Развёртывание локальной модели эмбеддингов в контуре заказчика	24
L02	Векторизация справочников и документов (первичная + инкремент)	32
L06	Поиск дублей при вводе (подсказка «похожая запись уже есть»)	24
F01	CRM под модель продаж компании (воронки, этапы, роли)	80
F02	Единая карточка клиента (сделки, договоры, отгрузки, долги, обращения)	40
F03	Расчёт коммерческого предложения и спецификации	60
F04	Прайс-листы, скидки, акции, согласование цены	40
F07	Сегментация клиентов (ABC/XYZ, RFM)	24
G01	Учёт закупок: заявки, согласование, заказы поставщикам	80
G02	Выбор поставщика: сравнение предложений, история цен	40
G06	Расчёт потребности и точки заказа (по продажам и сезонности)	60
G14	Сопоставление позиций поставщиков со своей номенклатурой	40
G15	Анализ закупочных цен и аномалий	40
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 000 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 460 000 ₽** + лицензия	**800**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5

☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня

☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»

☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией

☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера

☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней

☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)

☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду

☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Номенклатура и контрагенты из 1С с атрибутами

☐ Справочники других систем и прайсы партнёров

☐ Клиенты и сделки за год

☐ Прайс-лист и политика скидок

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)

☐ День 2: Автосопоставление ≥85% записей, слияния подтвердил ответственный за НСИ

☐ День 3: Менеджер собрал реальное КП в системе быстрее, чем в Excel

☐ День 4: План по 20 позициям совпал с решением закупщика или расхождения объяснены

☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Доля дублей в справочнике, %

☐ Время заведения новой позиции, мин

☐ Время подготовки КП, мин

☐ Сделки ниже минимальной маржи без согласования, шт

☐ Дефицит позиций, шт/неделю

☐ Срочные закупки, % заказов

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором

☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа

☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика

☐ Образцы КП и спецификаций
☐ Продажи или расход по позициям за 12 месяцев
☐ Остатки на дату
☐ Прайсы и счета 3–5 поставщиков

☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

7. Транспорт, логистика, 3PL-склады

Типичные боли

- Рейсы планируются по телефону и в Excel
- Статус доставки клиент узнаёт звонком
- Стоимость километра и ГСМ неизвестны

Метрики «было/стало»

- Доставки в срок, %
- Звонки клиентов по статусу, шт/день
- Загрузка ключевых ресурсов, %
- Время составления плана, ч/неделю
- Доля заказов с известной себестоимостью до запуска, %
- Перерасход материалов, %

Сквозной процесс: заявка клиента → рейс → доставка → акт и счёт. **Набор по умолчанию:** Доставка и автопарк, Ресурсное планирование, Себестоимость и трудозатраты. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 63 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 64% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 6. Склад и инвентаризация; 8. Договоры, этапы, обязательства; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 11. Себестоимость и трудозатраты; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР; 13. Доставка и автопарк. ○ **Применимые:** 2. НСИ и сопоставление справочников; 5. Закупки и пополнение; 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 15. Документы, архив, поиск по смыслу.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: машины, водители, окна погрузки	12	**Интеграм**
Заявки и план рейсов	12	**Интеграм**
Статусы, место водителя	8	**Интеграм**
Автопарк, ГСМ, ремонты	12	**Интеграм**
Себестоимость, тарифы, расчёты	8	**Интеграм**
Интеграции: 1С, данные телематики, карты	12	**Интеграм**
Трекеры GPS и датчики топлива — монтаж	12	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Оптимизация маршрутов — внешний движок	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Электронные перевозочные документы (ГИС ЭПД), биржи грузов, проверка контрагентов	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Обучение водителей и экспедиторов	8	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «заявка клиента → рейс → доставка → акт и счёт» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Доставка и автопарк	План рейсов; мобильное место водителя с отметками и фото; уведомления клиенту; путевые листы, ГСМ, ремонты	G08, G09, G10, D09	Логист или диспетчер — 3 ч; Водители (2) — 1.5 ч	Логист планирует день в системе, водители отмечают доставку	Реальный рейс прошёл с отметками водителя и уведомлением клиента
3. Ресурсное планирование	Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С	I01, J05, H02	Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч	План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками	План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
4. Себестоимость и трудозатраты	Калькуляция по нормам и факту; учёт трудозатрат (таймшиты); норма-факт по материалам; план-факт по заказу или проекту	E09, I02, H07	Экономист — 3 ч; Сотрудники для таймшитов (3–5) — 1.5 ч	Фактическая себестоимость заказа или проекта на сегодня	Себестоимость одного закрытого заказа сошлась с бухгалтерией

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
G08	Планирование доставки и рейсов	80
G09	Мобильное рабочее место водителя/экспедитора	40
G10	Учёт транспорта: путевые листы, ГСМ, ремонты	60
D09	Интеграция с почтой и мессенджерами (уведомления, приём заявок)	32
I01	Управление проектами: портфель, этапы, ресурсы, бюджеты	120
J05	Графики смен и табель	60
H02	Объёмно-календарное планирование производства	160
K08	Сигналы об отклонениях (пороговые значения, тренды)	32
E09	Калькуляция себестоимости продукции/услуг	80
I02	Учёт трудозатрат по проектам (таймшиты)	40
H07	Учёт материалов в производстве: нормы, факт, отклонения	60
E01	Управленческий учёт: план счетов, ЦФО, правила разнесения	80
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 315 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 775 000 ₽** + лицензия	**884**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена BM 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Заявки и рейсы за 2 месяца
☐ Клиенты, адреса, машины, водители
☐ Путевые листы и ГСМ за месяц
☐ Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками
☐ Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд
☐ Фактическая загрузка за прошлый месяц
☐ Калькуляции и нормы
☐ Затраты по закрытым заказам или проектам
☐ Штатное расписание со ставками

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: Реальный рейс прошёл с отметками водителя и уведомлением клиента
☐ День 3: План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
☐ День 4: Себестоимость одного закрытого заказа сошлась с бухгалтерией
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Доставки в срок, %
☐ Звонки клиентов по статусу, шт/день
☐ Загрузка ключевых ресурсов, %
☐ Время составления плана, ч/неделю
☐ Доля заказов с известной себестоимостью до запуска, %
☐ Перерасход материалов, %

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика
☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

8. Кадровые, HR- и аутсорсинговые сервисы

Типичные боли

- Рекрутеры тонут в нерелевантных откликах
- Отпуска и графики согласуются в почте и Excel
- Персональные данные кандидатов и сотрудников утекают

Метрики «было/стало»

- Время первичного отбора, ч/вакансию
- Срок закрытия вакансии, дней
- Загрузка ключевых ресурсов, %
- Время составления плана, ч/неделю
- Лишние права по аудиту, шт
- Доля пользователей с входом через AD, %

Сквозной процесс: вакансия → отбор → выход → график и отпуска. **Набор по умолчанию:** Персонал: подбор, графики, отпуска, Ресурсное планирование, Свой контур и защита данных. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 62 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 63% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 15. Документы, архив, поиск по смыслу; 18. Свой контур и защита данных. ○ **Применимые:** 2. НСИ и сопоставление справочников; 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 8. Договоры, этапы, обязательства; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 16. Сверки, отчётность, перенос логики.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: потребность в персонале и загрузка	13	**Интеграм**
Подбор: воронка, ранжирование резюме	17	**Интеграм**
Графики, отпуска, табель	13	**Интеграм**
HR-аналитика	8	**Интеграм**
Интеграции: hh, 1С ЗУП, оператор КЭДО	13	**Интеграм**
Тестирование и видеоинтервью — сервисы	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Электронная подпись, оператор КЭДО	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Проверка кандидатов — внешние сервисы и бюро	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Интервью, оценка, обучение — люди	17	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «вакансия → отбор → выход → график и отпуска» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Персонал: подбор, графики, отпуска	Вакансии и воронка кандидатов; ранжирование резюме локальной моделью; графики смен и табель; планирование и согласование отпусков	J01, J02, J04, J05	Руководитель подбора и 2 рекрутера — 2.5 ч; Специалист по кадрам — 1.5 ч	Кандидаты ранжированы по вакансии, графики и отпуска согласуются в системе	В топ-20 ранжирования ≥80% кандидатов, которых рекрутер отобрал бы сам
3. Ресурсное планирование	Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С	I01, J05, H02	Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч	План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками	План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
4. Свой контур и защита данных	Установка локальной лицензии в контур; вход через AD/SSO; ролевая модель и журнал аудита; модель угроз и меры по 152-ФЗ	N01, N06, N07, C12	Специалист ИБ — 2 ч; ИТ-администратор — 2 ч	Система в контуре, вход через AD, журнал аудита, перечень мер по ИБ	Специалист ИБ подписал перечень замечаний или их отсутствие
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
J01	Подбор: вакансии, кандидаты, этапы, отчёт по рекрутерам	60
J02	Сопоставление резюме с требованиями вакансии	40
J04	Планирование и согласование отпусков	40
J05	Графики смен и табель	60
J09	Кадровый документооборот (заявления, приказы, КЭДО)	60
J10	Аналитика персонала (текучесть, ФОТ, производительность)	40
I01	Управление проектами: портфель, этапы, ресурсы, бюджеты	120
H02	Объёмно-календарное планирование производства	160
K08	Сигналы об отклонениях (пороговые значения, тренды)	32
N01	Установка локальной лицензии Интеграм на сервер заказчика	24
N06	Интеграция с корпоративной авторизацией (AD/LDAP, SSO)	32
N07	Аудит действий пользователей и журнал изменений	24
C12	Ролевая модель доступа к данным	24
N08	Защита персональных данных (152-ФЗ): модель угроз, меры	60
N03	Резервное копирование и проверка восстановления	24
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 150 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 610 000 ₽** + лицензия	**840**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Вакансии и обезличенные резюме за 3 месяца с итогом отбора
☐ Оргструктура и штатное расписание
☐ Графики смен и отпусков
☐ Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками
☐ Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд
☐ Фактическая загрузка за прошлый месяц
☐ Требования ИБ к размещению ПО
☐ Политика обработки ПДн
☐ Схема ролей и подразделений

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: В топ-20 ранжирования ≥80% кандидатов, которых рекрутер отобрал бы сам
☐ День 3: План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
☐ День 4: Специалист ИБ подписал перечень замечаний или их отсутствие
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Время первичного отбора, ч/вакансию
☐ Срок закрытия вакансии, дней
☐ Загрузка ключевых ресурсов, %
☐ Время составления плана, ч/неделю
☐ Лишние права по аудиту, шт
☐ Доля пользователей с входом через AD, %

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика
☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

9. Сети спортивных, фитнес- и досуговых объектов

Типичные боли

- Наличные и склад бара не сходятся
- Отток клиентов замечают поздно
- Сеть точек не сравнить по показателям

Метрики «было/стало»

- Время подготовки КП, мин
- Сделки ниже минимальной маржи без согласования, шт
- Расхождения при инвентаризации, %
- Время инвентаризации, ч
- Загрузка ключевых ресурсов, %
- Время составления плана, ч/неделю

Сквозной процесс: клиент → абонемент/посещение → оплата → повторная продажа. **Набор по умолчанию:** Продажи: CRM, КП, цены и маржа, Склад и инвентаризация, Ресурсное планирование. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 62 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 63% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 6. Склад и инвентаризация; 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска. ○ **Применимые:** 5. Закупки и пополнение; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР; 15. Документы, архив, поиск по смыслу.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: тренеры, площадки, смены	13	**Интеграм**
Клиенты и абонементы	13	**Интеграм**
Касса и склад бара	9	**Интеграм**
Отток, сегменты, сводки	9	**Интеграм**
Интеграции: кассы, СКУД, эквайринг, телефония	13	**Интеграм**
Кассы, турникеты, браслеты — оборудование	13	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Онлайн-запись	7	**Интеграм**
Мобильное приложение	6	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Тренеры, сервис, продажи в зале	17	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «клиент → абонемент/посещение → оплата → повторная продажа» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Продажи: CRM, КП, цены и маржа	Воронка и этапы сделок; карточка клиента; расчёт КП и спецификации; прайсы, скидки и согласование цены ниже минимальной маржи	F01, F02, F03, F04	Менеджеры продаж (2) — 3 ч; Коммерческий директор — 1 ч	Сделки в воронке, КП собирается в системе, сделки ниже маржи идут на согласование	Менеджер собрал реальное КП в системе быстрее, чем в Excel
3. Склад и инвентаризация	Приход, перемещения, списания и остатки; инвентаризация со смартфона вместо ТСД; партии и сроки годности; печать этикеток	G03, G04, G11, G12	Кладовщик или учётчик — 3 ч; Бухгалтер по складу — 1 ч	Складской учёт и пересчёт зоны со смартфона	Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены
4. Ресурсное планирование	Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С	I01, J05, H02	Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч	План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками	План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
F01	CRM под модель продаж компании (воронки, этапы, роли)	80
F02	Единая карточка клиента (сделки, договоры, отгрузки, долги, обращения)	40
F03	Расчёт коммерческого предложения и спецификации	60
F04	Прайс-листы, скидки, акции, согласование цены	40
F07	Сегментация клиентов (ABC/XYZ, RFM)	24
G03	Складской учёт: приход, перемещения, списания, остатки	80
G04	Инвентаризация со смартфона вместо ТСД	60
G05	Адресное хранение и ячейки	60
G11	Контроль сроков годности и партий	40
G12	Маркировка и печать этикеток/штрихкодов	32
I01	Управление проектами: портфель, этапы, ресурсы, бюджеты	120
J05	Графики смен и табель	60
H02	Объёмно-календарное планирование производства	160
K08	Сигналы об отклонениях (пороговые значения, тренды)	32
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 480 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 940 000 ₽** + лицензия	**928**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5

☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня

☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»

☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией

☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера

☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней

☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)

☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду

☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Клиенты и сделки за год

☐ Прайс-лист и политика скидок

☐ Образцы КП и спецификаций

☐ Остатки и движение по складу за месяц

☐ Результаты последней инвентаризации

☐ Схема склада или список зон

☐ Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками

☐ Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд

☐ Фактическая загрузка за прошлый месяц

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)

☐ День 2: Менеджер собрал реальное КП в системе быстрее, чем в Excel

☐ День 3: Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены

☐ День 4: План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены

☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Время подготовки КП, мин

☐ Сделки ниже минимальной маржи без согласования, шт

☐ Расхождения при инвентаризации, %

☐ Время инвентаризации, ч

☐ Загрузка ключевых ресурсов, %

☐ Время составления плана, ч/неделю

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором

☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа

☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика

☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

10. Розничные и онлайн-сети, продавцы маркетплейсов

Типичные боли

- Дефицит и затоваривание одновременно
- Карточки товаров и остатки по каналам расходятся
- Отчёты по сети собираются вручную

Метрики «было/стало»

- Доля дублей в справочнике, %
- Время заведения новой позиции, мин
- Дефицит позиций, шт/неделю
- Срочные закупки, % заказов
- Расхождения при инвентаризации, %
- Время инвентаризации, ч

Сквозной процесс: закупка → остатки по каналам → продажа → пополнение. **Набор по умолчанию:** НСИ и сопоставление справочников, Закупки и пополнение, Склад и инвентаризация. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 62 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 61% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 2. НСИ и сопоставление справочников; 5. Закупки и пополнение; 6. Склад и инвентаризация; 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов. ○ **Применимые:** 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР; 13. Доставка и автопарк; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 15. Документы, архив, поиск по смыслу.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: персонал магазинов и смены	9	**Интеграм**
Ассортимент, НСИ, сопоставление карточек	13	**Интеграм**
Пополнение и закупки	13	**Интеграм**
Склад и инвентаризация	9	**Интеграм**
Отчёты сети	4	**Интеграм**
Интеграции: 1С, кассы, API маркетплейсов	13	**Интеграм**
Кассовое оборудование, фискализация, эквайринг	13	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Маркировка и ЕГАИС — госсистемы	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Сайт и приложение — витрина	9	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Мерчандайзинг и персонал магазинов	13	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «закупка → остатки по каналам → продажа → пополнение» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. НСИ и сопоставление справочников	Чистка и дедупликация номенклатуры и контрагентов поиском похожего; сопоставление справочников 1С, Excel и партнёров; проверка дублей при вводе	C02, C03, C07, L06	Ответственный за НСИ — 3 ч; Пользователь справочника (закупщик, кладовщик) — 1.5 ч	Очищенный справочник, таблица соответствий, журнал слияний	Автосопоставление ≥85% записей, слияния подтвердил ответственный за НСИ
3. Закупки и пополнение	Заявки и заказы поставщикам; расчёт потребности и точки заказа по продажам и сезонности; сопоставление позиций поставщиков со своей номенклатурой	G01, G06, G14	Закупщик — 3 ч; Руководитель снабжения — 1 ч	Ежедневный план закупки, счета поставщиков ложатся на свою номенклатуру	План по 20 позициям совпал с решением закупщика или расхождения объяснены
4. Склад и инвентаризация	Приход, перемещения, списания и остатки; инвентаризация со смартфона вместо ТСД; партии и сроки годности; печать этикеток	G03, G04, G11, G12	Кладовщик или учётчик — 3 ч; Бухгалтер по складу — 1 ч	Складской учёт и пересчёт зоны со смартфона	Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
C02	Справочник номенклатуры: структура, классификатор, правила ввода	40
C03	Чистка и дедупликация номенклатуры с поиском похожих	60
C07	Сопоставление справочников разных систем (маппинг)	60
C08	Регламент ведения НСИ (кто заводит, кто проверяет)	16
L01	Развёртывание локальной модели эмбеддингов в контуре заказчика	24
L02	Векторизация справочников и документов (первичная + инкремент)	32
L06	Поиск дублей при вводе (подсказка «похожая запись уже есть»)	24
G01	Учёт закупок: заявки, согласование, заказы поставщикам	80
G02	Выбор поставщика: сравнение предложений, история цен	40
G06	Расчёт потребности и точки заказа (по продажам и сезонности)	60
G14	Сопоставление позиций поставщиков со своей номенклатурой	40
G15	Анализ закупочных цен и аномалий	40
G03	Складской учёт: приход, перемещения, списания, остатки	80
G04	Инвентаризация со смартфона вместо ТСД	60
G05	Адресное хранение и ячейки	60
G11	Контроль сроков годности и партий	40
G12	Маркировка и печать этикеток/штрихкодов	32
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 105 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 565 000 ₽** + лицензия	**828**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Номенклатура и контрагенты из 1С с атрибутами
☐ Справочники других систем и прайсы партнёров
☐ Продажи или расход по позициям за 12 месяцев
☐ Остатки на дату

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: Автосопоставление ≥85% записей, слияния подтвердил ответственный за НСИ
☐ День 3: План по 20 позициям совпал с решением закупщика или расхождения объяснены
☐ День 4: Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Доля дублей в справочнике, %
☐ Время заведения новой позиции, мин
☐ Дефицит позиций, шт/неделю
☐ Срочные закупки, % заказов
☐ Расхождения при инвентаризации, %
☐ Время инвентаризации, ч

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика

☐ Прайсы и счета 3–5 поставщиков
☐ Остатки и движение по складу за месяц
☐ Результаты последней инвентаризации
☐ Схема склада или список зон

☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

11. Девелопмент и управление недвижимостью

Типичные боли

- Помещения, арендаторы и договоры — в Excel
- Заявки арендаторов и жильцов теряются
- Индексации и штрафы по договорам пропускаются

Метрики «было/стало»

- Сорванные этапы, обнаруженные заранее, %
- Пропущенные индексации и штрафы, ₽/год
- Соблюдение SLA, %
- Аварийные простои, ч/мес
- Кассовые разрывы, шт/квартал
- Оборачиваемость дебиторки, дней

Сквозной процесс: объект → договор аренды → начисления → заявки и обслуживание. **Набор по умолчанию:** Договоры, этапы, обязательства, Заявки, обслуживание, ТОиР, Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 62 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 61% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 8. Договоры, этапы, обязательства; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР; 15. Документы, архив, поиск по смыслу. ○ **Применимые:** 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 11. Себестоимость и трудозатраты; 16. Сверки, отчётность, перенос логики; 18. Свой контур и защита данных.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: бригады обслуживания, подрядчики	9	**Интеграм**
Объекты и договоры	17	**Интеграм**
Заявки, ППР	13	**Интеграм**
Начисления, дебиторка	13	**Интеграм**
Интеграции: 1С, банк, реестры	9	**Интеграм**
Размещение данных в ГИС ЖКХ	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Проверка арендаторов — внешние сервисы	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Счётчики, диспетчеризация — оборудование	13	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Обслуживание объектов — люди	17	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «объект → договор аренды → начисления → заявки и обслуживание» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Договоры, этапы, обязательства	Реестр договоров с этапами, сроками, ответственными и оплатами; календарь обязательств: сроки, штрафы, индексации; поиск договора по смыслу	E07, E13, I04	Руководитель договорной работы или ПЭО — 3 ч; Юрист — 1 ч	Все действующие договоры с этапами и обязательствами в одной базе	Руководитель нашёл в системе свой горящий этап или обязательство
3. Заявки, обслуживание, ТОиР	Приём заявок с SLA; график ППР и история оборудования; запчасти и ремонтный фонд; кабинет заявителя	F13, H11, H12, B08	Главный инженер или руководитель сервиса — 2 ч; Диспетчер — 2 ч	Заявки с контролем сроков, ППР по графику	Диспетчер провёл реальную заявку до закрытия
4. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз	Платёжный календарь и заявки на оплату с лимитами; дебиторка и напоминания; прогноз выручки и НДС на квартал; выписки банка	E04, E05, E08, E06	Финансист или казначей — 3 ч; Бухгалтер — 1 ч	Платёжный календарь на 8 недель, список должников, прогноз квартала	Прогноз на квартал принят финансистом
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
E07	Учёт договоров, этапов и фактических финпотоков по проектам	80
E13	Контроль соблюдения договорных условий (сроки, штрафы, индексации)	40
I04	Реестр договоров с полнотекстовым и смысловым поиском	40
I05	Проверка договора по чек-листу компании	60
I10	Печатные формы документов из системы	32
F13	Сервисные обращения и гарантия (тикеты, SLA)	60
H11	ТОиР: график ППР, заявки на ремонт, история оборудования	80
H12	Учёт запчастей и ремонтного фонда	40
B08	Электронные заявки вместо писем и звонков (внутренний сервис)	40
F12	Клиентский портал (заказы, статусы, документы)	80
E04	Платёжный календарь и реестр заявок на оплату	60
E05	Согласование заявок на оплату по лимитам	40
E06	Прогноз выручки и НДС на квартал	40
E08	Дебиторская задолженность: контроль и напоминания	40
D05	Интеграция с банком (выписки, платёжные поручения)	40
E12	Автоматическое разнесение платежей по статьям	40
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 195 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 655 000 ₽** + лицензия	**852**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена BM 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Реестр договоров с этапами и суммами
☐ Счета и оплаты за год
☐ Условия индексаций и штрафов
☐ Заявки за 3 месяца
☐ Оборудование или объекты с историей ремонтов
☐ Графики ППР
☐ Склад запчастей
☐ Выписки банка за 3 месяца
☐ Заявки на оплату и бюджет-лимиты
☐ Дебиторка на дату

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: Руководитель нашёл в системе свой горящий этап или обязательство
☐ День 3: Диспетчер провёл реальную заявку до закрытия
☐ День 4: Прогноз на квартал принят финансистом
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Сорванные этапы, обнаруженные заранее, %
☐ Пропущенные индексации и штрафы, ₽/год
☐ Соблюдение SLA, %
☐ Аварийные простои, ч/мес
☐ Кассовые разрывы, шт/квартал
☐ Оборачиваемость дебиторки, дней

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика
☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

12. Стройматериалы и строительный подряд

Типичные боли

- Штрафы за сроки из-за неточного учёта материалов
- Смета, закупка и факт живут в разных файлах
- Доставка и рейсы планируются по телефону

Метрики «было/стало»

- Загрузка ключевых ресурсов, %
- Время составления плана, ч/неделю
- Доставки в срок, %
- Звонки клиентов по статусу, шт/день
- Расхождения при инвентаризации, %
- Время инвентаризации, ч

Сквозной процесс: заказ/смета → материалы → производство/работы → доставка/акт. **Набор по умолчанию:** Ресурсное планирование, Доставка и автопарк, Склад и инвентаризация. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 63 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 60% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 5. Закупки и пополнение; 6. Склад и инвентаризация; 8. Договоры, этапы, обязательства; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 11. Себестоимость и трудозатраты; 13. Доставка и автопарк. ○ **Применимые:** 2. НСИ и сопоставление справочников; 3. Производственные заказы и пульт мастера; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 15. Документы, архив, поиск по смыслу.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: бригады, техника, материалы по объектам	12	**Интеграм**
Сметы, объёмы, КС-2/КС-3	12	**Интеграм**
Закупки и склад материалов	12	**Интеграм**
Заказы, доставка, рейсы	8	**Интеграм**
Финансы объекта, дебиторка	8	**Интеграм**
Интеграции: 1С, импорт смет, объёмы из BIM, реестры подрядчиков	8	**Интеграм**
Переход на ТИМ/BIM — проектировщики в САПР	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Трекеры на технике и миксерах	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Тендерные площадки и проверка подрядчиков — внешние сервисы	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Стройконтроль на объекте — люди	12	люди — в Интеграме отметки
Обучение прорабов	4	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «заказ/смета → материалы → производство/работы → доставка/акт» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Ресурсное планирование	Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С	I01, J05, H02	Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч	План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками	План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
3. Доставка и автопарк	План рейсов; мобильное место водителя с отметками и фото; уведомления клиенту; путевые листы, ГСМ, ремонты	G08, G09, G10, D09	Логист или диспетчер — 3 ч; Водители (2) — 1.5 ч	Логист планирует день в системе, водители отмечают доставку	Реальный рейс прошёл с отметками водителя и уведомлением клиента
4. Склад и инвентаризация	Приход, перемещения, списания и остатки; инвентаризация со смартфона вместо ТСД; партии и сроки годности; печать этикеток	G03, G04, G11, G12	Кладовщик или учётчик — 3 ч; Бухгалтер по складу — 1 ч	Складской учёт и пересчёт зоны со смартфона	Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
I01	Управление проектами: портфель, этапы, ресурсы, бюджеты	120
J05	Графики смен и табель	60
H02	Объёмно-календарное планирование производства	160
K08	Сигналы об отклонениях (пороговые значения, тренды)	32
G08	Планирование доставки и рейсов	80
G09	Мобильное рабочее место водителя/экспедитора	40
G10	Учёт транспорта: путевые листы, ГСМ, ремонты	60
D09	Интеграция с почтой и мессенджерами (уведомления, приём заявок)	32
G03	Складской учёт: приход, перемещения, списания, остатки	80
G04	Инвентаризация со смартфона вместо ТСД	60
G05	Адресное хранение и ячейки	60
G11	Контроль сроков годности и партий	40
G12	Маркировка и печать этикеток/штрихкодов	32
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 360 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 820 000 ₽** + лицензия	**896**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5

☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня

☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»

☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией

☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера

☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней

☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)

☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду

☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками

☐ Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд

☐ Фактическая загрузка за прошлый месяц

☐ Заявки и рейсы за 2 месяца

☐ Клиенты, адреса, машины, водители

☐ Путевые листы и ГСМ за месяц

☐ Остатки и движение по складу за месяц

☐ Результаты последней инвентаризации

☐ Схема склада или список зон

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)

☐ День 2: План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены

☐ День 3: Реальный рейс прошёл с отметками водителя и уведомлением клиента

☐ День 4: Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены

☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Загрузка ключевых ресурсов, %

☐ Время составления плана, ч/неделю

☐ Доставки в срок, %

☐ Звонки клиентов по статусу, шт/день

☐ Расхождения при инвентаризации, %

☐ Время инвентаризации, ч

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором

☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа

☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика

☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

13. Фонды, институты развития, акселераторы

Типичные боли

- Заявки и отчёты приходят файлами и проверяются вручную
- Похожие и повторные заявки не находятся
- Мониторинг грантополучателей — в Excel

Метрики «было/стало»

- Время первичной проверки заявки, мин
- Повторные заявки, найденные до экспертизы, %
- Сорванные этапы, обнаруженные заранее, %
- Пропущенные индексации и штрафы, ₽/год
- Время поиска документа, мин
- Доля полей, извлечённых без правки, %

Сквозной процесс: заявка → экспертиза → договор → отчётность. **Набор по умолчанию:** Приём заявок и экспертиза, Договоры, этапы, обязательства, Документы, архив, поиск по смыслу. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 62 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 60% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 8. Договоры, этапы, обязательства; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 15. Документы, архив, поиск по смыслу; 16. Сверки, отчётность, перенос логики; 17. Приём заявок и экспертиза; 18. Свой контур и защита данных. ○ **Применимые:** 2. НСИ и сопоставление справочников; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: эксперты, кураторы, загрузка	8	**Интеграм**
Приём заявок и проверка комплектности	12	**Интеграм**
Маршрут экспертизы, подбор экспертов, похожие заявки	12	**Интеграм**
Договоры и отчётность получателей	12	**Интеграм**
Мониторинг программ, пульт	8	**Интеграм**
Интеграции: реестры (ЕГРЮЛ, ФНС, РНП, ФССП), электронная подпись	8	**Интеграм**
Скоринг и проверка заявителя — внешние сервисы	12	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Сдача отчётности в госсистемы	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Сама экспертиза — эксперты	12	люди — в Интеграме отметки
Юридическая и финансовая проверка, выездной мониторинг — люди	8	люди — в Интеграме отметки
Консультирование заявителей	4	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «заявка → экспертиза → договор → отчётность» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Приём заявок и экспертиза	Форма заявки с проверкой комплектности; маршрут экспертизы и подбор экспертов; поиск похожих и повторных заявок по смыслу	B08, B07, L09, L05	Отдел приёма (2) — 3 ч; Координатор экспертизы — 1.5 ч	Заявка принимается с проверкой, для каждой видны похожие проекты и подходящие эксперты	Найдены все повторные заявки, известные координатору
3. Договоры, этапы, обязательства	Реестр договоров с этапами, сроками, ответственными и оплатами; календарь обязательств: сроки, штрафы, индексации; поиск договора по смыслу	E07, E13, I04	Руководитель договорной работы или ПЭО — 3 ч; Юрист — 1 ч	Все действующие договоры с этапами и обязательствами в одной базе	Руководитель нашёл в системе свой горящий этап или обязательство
4. Документы, архив, поиск по смыслу	Электронный архив с атрибутами и правами; извлечение реквизитов из документов и писем; база знаний и поиск по регламентам локальной моделью	I07, I08, I09, L11	Делопроизводитель или архивариус — 2 ч; Методолог или юрист — 2 ч	Архив с поиском по смыслу, реквизиты извлекаются сами	По 10 вопросам сотрудников верный документ — в топ-3 поиска

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
B08	Электронные заявки вместо писем и звонков (внутренний сервис)	40
B07	Цифровой маршрут согласования документов	40
L09	Поиск похожих технических решений и чертежей по описанию	40
L05	Сопоставление терминов между подразделениями и системами	40
I07	Электронный архив документов с атрибутами и правами	60
E07	Учёт договоров, этапов и фактических финпотоков по проектам	80
E13	Контроль соблюдения договорных условий (сроки, штрафы, индексации)	40
I04	Реестр договоров с полнотекстовым и смысловым поиском	40
I05	Проверка договора по чек-листу компании	60
I10	Печатные формы документов из системы	32
I08	База знаний компании с поиском по смыслу	60
I09	Поиск ответов по регламентам и инструкциям (локально, без облака)	60
L02	Векторизация справочников и документов (первичная + инкремент)	32
L10	Распознавание сканов и фото (OCR) локально	40
L11	Извлечение реквизитов из писем и документов	60
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 2 865 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 325 000 ₽** + лицензия	**764**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Заявки прошлого конкурса или периода с приложениями
☐ Критерии отбора
☐ Реестр экспертов
☐ Реестр договоров с этапами и суммами
☐ Счета и оплаты за год
☐ Условия индексаций и штрафов
☐ Образцы документов 3–5 типов (сотни штук)

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: Найдены все повторные заявки, известные координатору
☐ День 3: Руководитель нашёл в системе свой горящий этап или обязательство
☐ День 4: По 10 вопросам сотрудников верный документ — в топ-3 поиска
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Время первичной проверки заявки, мин
☐ Повторные заявки, найденные до экспертизы, %
☐ Сорванные этапы, обнаруженные заранее, %
☐ Пропущенные индексации и штрафы, ₽/год
☐ Время поиска документа, мин
☐ Доля полей, извлечённых без правки, %

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика
☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

☐ Регламенты и инструкции
☐ Список типовых вопросов сотрудников

14. Сети медицинских клиник и лабораторий

Типичные боли

- Расходники и склад не связаны с услугами
- Графики врачей и загрузка кабинетов — в Excel
- Медицинские ПДн нельзя выносить из контура

Метрики «было/стало»

- Доля дублей в справочнике, %
- Время заведения новой позиции, мин
- Расхождения при инвентаризации, %
- Время инвентаризации, ч
- Загрузка ключевых ресурсов, %
- Время составления плана, ч/неделю

Сквозной процесс: услуга → расходники → график → загрузка и выручка. **Набор по умолчанию:** НСИ и сопоставление справочников, Склад и инвентаризация, Ресурсное планирование. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 63 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 56% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 2. НСИ и сопоставление справочников; 5. Закупки и пополнение; 6. Склад и инвентаризация; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 11. Себестоимость и трудозатраты; 18. Свой контур и защита данных. ○ **Применимые:** 7. Продажи: CRM, КП, цены и маржа; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 15. Документы, архив, поиск по смыслу.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: врачи, кабинеты, оборудование	12	**Интеграм**
Услуги и нормы расходников	8	**Интеграм**
Склад и закупки	8	**Интеграм**
Графики врачей и кабинетов	8	**Интеграм**
Пульт сети	4	**Интеграм**
Интеграции: МИС, ЛИС, 1С	12	**Интеграм**
Настройка МИС, медкарты, ЕГИСЗ	20	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Реестры ОМС и ДМС — ТФОМС и страховые	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Онлайн-запись	4	**Интеграм**
Колл-центр	4	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Врачи, медсёстры, стандарты лечения	12	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «услуга → расходники → график → загрузка и выручка» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. НСИ и сопоставление справочников	Чистка и дедупликация номенклатуры и контрагентов поиском похожего; сопоставление справочников 1С, Excel и партнёров; проверка дублей при вводе	C02, C03, C07, L06	Ответственный за НСИ — 3 ч; Пользователь справочника (закупщик, кладовщик) — 1.5 ч	Очищенный справочник, таблица соответствий, журнал слияний	Автосопоставление ≥85% записей, слияния подтвердил ответственный за НСИ
3. Склад и инвентаризация	Приход, перемещения, списания и остатки; инвентаризация со смартфона вместо ТСД; партии и сроки годности; печать этикеток	G03, G04, G11, G12	Кладовщик или учётчик — 3 ч; Бухгалтер по складу — 1 ч	Складской учёт и пересчёт зоны со смартфона	Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены
4. Ресурсное планирование	Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С	I01, J05, H02	Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч	План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками	План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
C02	Справочник номенклатуры: структура, классификатор, правила ввода	40
C03	Чистка и дедупликация номенклатуры с поиском похожих	60
C07	Сопоставление справочников разных систем (маппинг)	60
C08	Регламент ведения НСИ (кто заводит, кто проверяет)	16
L01	Развёртывание локальной модели эмбеддингов в контуре заказчика	24
L02	Векторизация справочников и документов (первичная + инкремент)	32
L06	Поиск дублей при вводе (подсказка «похожая запись уже есть»)	24
G03	Складской учёт: приход, перемещения, списания, остатки	80
G04	Инвентаризация со смартфона вместо ТСД	60
G05	Адресное хранение и ячейки	60
G11	Контроль сроков годности и партий	40
G12	Маркировка и печать этикеток/штрихкодов	32
I01	Управление проектами: портфель, этапы, ресурсы, бюджеты	120
J05	Графики смен и табель	60
H02	Объёмно-календарное планирование производства	160
K08	Сигналы об отклонениях (пороговые значения, тренды)	32
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 525 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **2 985 000 ₽** + лицензия	**940**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена ВМ 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Номенклатура и контрагенты из 1С с атрибутами
☐ Справочники других систем и прайсы партнёров
☐ Остатки и движение по складу за месяц
☐ Результаты последней инвентаризации
☐ Схема склада или список зон

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: Автосопоставление ≥85% записей, слияния подтвердил ответственный за НСИ
☐ День 3: Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены
☐ День 4: План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Доля дублей в справочнике, %
☐ Время заведения новой позиции, мин
☐ Расхождения при инвентаризации, %
☐ Время инвентаризации, ч
☐ Загрузка ключевых ресурсов, %
☐ Время составления плана, ч/неделю

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика
☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)

☐ Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками

☐ Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд

☐ Фактическая загрузка за прошлый месяц

15. Агрохолдинги и АПК

Типичные боли

- Полевые работы, техника и ГСМ учитываются на бумаге
- Себестоимость культуры по полю известна после сезона
- Поручения руководства теряются

Метрики «было/стало»

- Загрузка ключевых ресурсов, %
- Время составления плана, ч/неделю
- Расхождения при инвентаризации, %
- Время инвентаризации, ч
- Доля заказов с известной себестоимостью до запуска, %
- Перерасход материалов, %

Сквозной процесс: план работ → поле и техника → урожай и склад → себестоимость. **Набор по умолчанию:** Ресурсное планирование, Склад и инвентаризация, Себестоимость и трудозатраты. **Цена:** 540 000 ₽. **Время заказчика:** 63 ч. **Эффективность:** Интеграм делает 52% работ.

● **Типовые решения:** 1. Ресурсное планирование; 5. Закупки и пополнение; 6. Склад и инвентаризация; 9. Бюджет, план-факт, свод филиалов; 11. Себестоимость и трудозатраты; 12. Заявки, обслуживание, ТОиР. ○ **Применимые:** 2. НСИ и сопоставление справочников; 3. Производственные заказы и пульт мастера; 4. Партии, прослеживаемость, качество; 10. Деньги: платёжный календарь, дебиторка, прогноз; 14. Персонал: подбор, графики, отпуска; 15. Документы, архив, поиск по смыслу.

Направление работ	Вес, %	Кто делает
Ресурсное планирование: техника, механизаторы, окна полевых работ	12	**Интеграм**
Поля, работы, техника	12	**Интеграм**
Склад и урожай	8	**Интеграм**
Себестоимость по полю	8	**Интеграм**
Поручения	4	**Интеграм**
Интеграции: 1С, данные телематики	8	**Интеграм**
Трекеры и датчики на технике	12	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Спутниковый мониторинг, агрохиманализ	12	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Отчётность в госсистемы: ФГИС Зерно, Меркурий, Сатурн	8	сторонняя система — в Интеграме ссылка/результат
Агрономы, полевые обследования	16	люди — в Интеграме отметки

Программа по дням

День	Что делаем	Работы	Кто от заказчика	Результат дня	Контрольная точка
1. Процесс «план работ → поле и техника → урожай и склад → себестоимость» и данные	Интервью владельца процесса и исполнителей, карта процесса «как есть» с потерями; модель данных; загрузка выгрузок в Интеграм и сверка итогов с источником	B01, C01, D01	Спонсор — открытие (30 мин); владелец процесса и 2–3 исполнителя — интервью по 1 ч; держатели выгрузок — сверка итогов	Карта процесса с потерями; данные заказчика в модели, итоги сходятся с источником	Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
2. Ресурсное планирование	Справочник ресурсов и их мощностей; потребность из заказов, проектов или смен; план загрузки по дням и неделям; дефициты и перегрузки; данные из 1С	I01, J05, H02	Планировщик или диспетчер — 3 ч; Руководитель подразделения — 1.5 ч	План загрузки ресурсов на месяц с дефицитами и перегрузками	План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
3. Склад и инвентаризация	Приход, перемещения, списания и остатки; инвентаризация со смартфона вместо ТСД; партии и сроки годности; печать этикеток	G03, G04, G11, G12	Кладовщик или учётчик — 3 ч; Бухгалтер по складу — 1 ч	Складской учёт и пересчёт зоны со смартфона	Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены
4. Себестоимость и трудозатраты	Калькуляция по нормам и факту; учёт трудозатрат (таймшиты); норма-факт по материалам; план-факт по заказу или проекту	E09, I02, H07	Экономист — 3 ч; Сотрудники для таймшитов (3–5) — 1.5 ч	Фактическая себестоимость заказа или проекта на сегодня	Себестоимость одного закрытого заказа сошлась с бухгалтерией
5. Прогон, замер и решение	Пульт руководителя по выбранным решениям; прогон «день из жизни» на реальных данных силами пользователей заказчика; замер метрик «было/стало»; список доработок; дорожная карта и смета пилота	K01, P05, A07	Пользователи — прогон (2–3 ч); спонсор — защита результата и решение (1 ч)	Замер «было/стало», дорожная карта на 3–6 месяцев, состав и смета пилота	Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Пилот после буткемпа

Код	Работа	Часы
I01	Управление проектами: портфель, этапы, ресурсы, бюджеты	120
J05	Графики смен и табель	60
H02	Объёмно-календарное планирование производства	160
K08	Сигналы об отклонениях (пороговые значения, тренды)	32
G03	Складской учёт: приход, перемещения, списания, остатки	80
G04	Инвентаризация со смартфона вместо ТСД	60
G05	Адресное хранение и ячейки	60
G11	Контроль сроков годности и партий	40
G12	Маркировка и печать этикеток/штрихкодов	32
E09	Калькуляция себестоимости продукции/услуг	80
I02	Учёт трудозатрат по проектам (таймшиты)	40
H07	Учёт материалов в производстве: нормы, факт, отклонения	60
E01	Управленческий учёт: план счетов, ЦФО, правила разнесения	80
K01	Пульт руководителя: 10–15 ключевых показателей	40
	Итого 3 540 000 ₽; с зачётом буткемпа к оплате **3 000 000 ₽** + лицензия	**944**

Чек-лист клиента

До старта (за 10 рабочих дней)

☐ Назначен спонсор (член правления или директор направления) — открывает день 1 и принимает решение в день 5
☐ Назначен владелец процесса — участвует все 5 дней, принимает итог каждого дня
☐ Выбран один сквозной процесс для буткемпа и подписан паспорт: границы, участники, 3 метрики «было»
☐ Подписано NDA; решено, где работаем: наш защищённый стенд (данные обезличены) или сервер заказчика с локальной лицензией
☐ Если сервер заказчика: выделена BM 4 vCPU / 16 ГБ / 200 ГБ SSD, Linux, доступ по SSH для инженера
☐ Выгрузки (список ниже) переданы за 5 рабочих дней до старта; по каждой назван человек, который знает, что в ней
☐ Персональные данные в выгрузках обезличены или подписано поручение на обработку (152-ФЗ)
☐ Забронирована переговорная на 5 дней: экран, доска, Wi-Fi с доступом к стенду
☐ Участникам поставлены встречи в календарь (часы — в таблице участников)

Выгрузки

☐ Ресурсы: люди, оборудование, техника, площади — с мощностями и графиками
☐ Заказы, проекты или смены на 1–3 месяца вперёд
☐ Фактическая загрузка за прошлый месяц
☐ Остатки и движение по складу за месяц
☐ Результаты последней инвентаризации
☐ Схема склада или список зон
☐ Калькуляции и нормы
☐ Затраты по закрытым заказам или проектам
☐ Штатное расписание со ставками

По дням — итог принят владельцем процесса

☐ День 1: Итоги загруженных данных совпали с выгрузками (суммы, количества строк)
☐ День 2: План на неделю совпал с ручным планом или расхождения объяснены
☐ День 3: Учётчик пересчитал зону со смартфона, расхождения отражены
☐ День 4: Себестоимость одного закрытого заказа сошлась с бухгалтерией
☐ День 5: Пользователи прошли прогон сами; спонсор принял решение по пилоту

Метрики «было/стало» замерены

☐ Загрузка ключевых ресурсов, %
☐ Время составления плана, ч/неделю
☐ Расхождения при инвентаризации, %
☐ Время инвентаризации, ч
☐ Доля заказов с известной себестоимостью до запуска, %
☐ Перерасход материалов, %

После буткемпа

☐ Итоговый отчёт «было/стало» получен и разобран со спонсором
☐ Решение по пилоту принято: состав, бюджет, срок, критерии приёмки из метрик буткемпа
☐ Назначен администратор системы со стороны заказчика
☐ Рабочие места буткемпа оставлены в работе на время подготовки пилота (или выгружены и сохранены)