

CNEWS FORUM КЕЙСЫ ОПЫТ ИТ-ЛИДЕРОВ

КАК ВРМ-СИСТЕМА ИЗМЕНИЛА
УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
СЛУЖБОЙ: КЕЙС ГК ВИК



Королева Валентина
Руководитель отдела автоматизации
бизнес-процессов, ГК ВИК



ГРУППА
КОМПАНИЙ
ВИК

ГК ВИК СЕГОДНЯ

ГЛОБАЛЬНЫЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ,
ОСНОВАННЫЙ В 1990 ГОДУ В РОССИИ

№1

Производитель ветеринарных
препаратов в СНГ

50+

стран
В том числе, Европейский
союз, являются импортерами
производимой продукции

300+

видов выпускаемой продукции



Штаб квартира
современный эко офис

№21

Производитель ветеринарной
фармацевтики в мире



3 производственных
комплекса
имеют сертификаты GMP,
признанные более чем
в 100 странах мира

1300+

Сотрудников



Московская область,
д. Островцы

Наши клиенты



Предприятия АПК
по производству
животного белка



Ветеринарные клиники,
зоомагазины, груминг-
салоны



Магазины косметической
продукции



Видеоролик
о компании

Наши направления деятельности

ВЕТЕРИНАРНАЯ
ФАРМАЦЕВТИКА

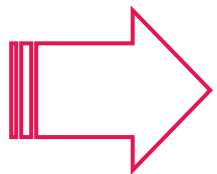
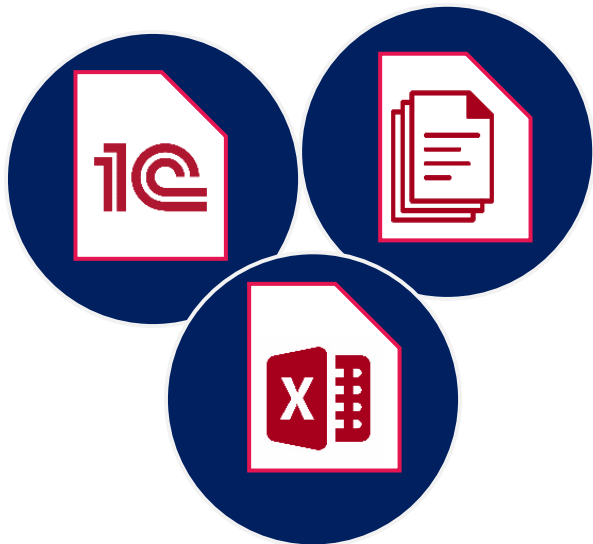
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ЗДОРОВЬЕ И УХОД
ЗА ДОМАШНИМИ
ЖИВОТНЫМИ

ПАРФЮМЕРНО-
КОСМЕТИЧЕСКАЯ
ПРОДУКЦИЯ И БАДЫ



ПОЧЕМУ КАК РАНЬШЕ УЖЕ НЕ РАБОТАЛО?



НЕТ ЕДИНОЙ
ТОЧКИ
УПРАВЛЕНИЯ

- **Информационный вакуум:** информация о клиентах хранилась в разных местах, не было единого хранилища;
- **Потеря контекста:** отсутствовала история взаимодействий с клиентами;
- **Сложность прогнозирования:** процессы велись частично в 1C:ERP и Excel, что мешало контролю и аналитике.
- **Операционная рутина:** высокая доля ручного ввода и сверки данных

ЦЕЛЬ – НЕ ВНЕДРИТЬ СИСТЕМУ, А СДЕЛАТЬ КОММЕРЧЕСКИЙ КОНТУР УПРАВЛЯЕМЫМ

Создание единого
инструмента для сотрудников
коммерческой службы

Автоматизация ключевых бизнес-процессов

Формирование прозрачной
аналитики и управляемой
клиентской базы

Упрощение коммуникаций
между подразделениями и
сокращение ручного труда

Поддержка стратегической цели компании —
повышение эффективности работы и
управляемости бизнеса

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО БЫЛО РЕШИТЬ

1

Единая клиентская база

2

Сквозной процесс продаж

3

Интеграция ELMA с 1C:ERP

4

Прозрачная аналитика

5

Контроль выполнения задач

ВЫБОР ПЛАТФОРМЫ: ПОЧЕМУ ELMA?



Гибкая платформа, позволяющая быстро адаптировать процессы под бизнес без разработки с нуля

Возможность интеграции с 1С и внешними системами

Российская платформа

Мобильное приложение

Low-code как фактор скорости

CRM В ГРУППЕ КОМПАНИЙ ВИК СЕГОДНЯ

250+

пользователей (РФ и РБ)

CRM УПРАВЛЯЕТ ПРОЦЕССАМИ

ИНТЕГРАЦИЯ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

ERP ОСТАЕТСЯ УЧЕТНОЙ СИСТЕМОЙ

ЕДИНОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ КС

ОСНОВНЫЕ ПРОЦЕССЫ, РЕАЛИЗОВАННЫЕ В СИСТЕМЕ:

- Карточки клиентов
- Производственные опыты
- Активности с клиентом
- Стратегия развития клиента

КЕЙС 1: КАРТОЧКА КЛИЕНТА

Редактировать основную часть

История

Вид карточки*

Конечник

Водство

Глобальный холдинг

Подразделение

Холдинг

Рейтинг

Ключевой клиент

2,00

Да

Организация

ТД-ВИК ООО

Сегмент

Целевая доля ВИК

4,91

ВИП

Партнер владелец*

День рождения предприятия

1 января 1993 г.

Поголовье/генетика

Фактические данные

Ответственные менеджеры

Бюджет продаж

Используемые препараты

Лица, принимающие решения

Партнеры

План-факт

История взаимодействия

Период

З кв. тек. года

Лица, принимающие решения

Партнеры

План-факт

История взаимодействия

Опыты

Активности

Тендеры

Тип активности

Начните вводить текст для поиска элемента

Визит

Не заполнено

Дата начала

Дата окончания

30 сентября 2025 г., 4:30

30 сентября 2025 г., 18:00

29 сентября 2025 г., 8:30

29 сентября 2025 г., 18:00

26 сентября 2025 г., 8:00

26 сентября 2025 г., 18:00

23 сентября 2025 г., 5:00

23 сентября 2025 г., 7:00

- История взаимодействия
- Активности и договоренности
- Аналитика по клиенту
- Доступ в одном окне

КЕЙС 2: ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ОПЫТ КАК УПРАВЛЯЕМЫЙ ПРОЦЕСС

- Единая фиксация данных
- Цифровой след по каждому опыту
- Возможность сравнения результатов
- Использование данных в коммерческой работы

16.10.2025 - 16.10.2025

Основание

Итог опытаПоложительный с покупкойКомментарий итога456789 ИТОГ

ОсновноеПродвигаемые товарыНаборы показателейРабочая группаБюджетДокументы и итогиАктивности опыта

Итоги опыта

Дата начала опыта	Дата завершения опыта	Площадка
16.10.2025	16.10.2025	Вид предприятия
		Вид поголовья
		Поголовье бройлеров
		Генетика
		Росс 308
		Количество опытного поголовья
		900

Клиент

Организация

Подразделение

Комментарий

ТД-ВИК ООО

ДЖ Департамент животноводства по ВИП клиентам

Задачи

Текущие

Все

+ Задача

АБ

Подвести итоги опыта

16.10.2025—16.10.2025

17.10.2025 18:00

АБ

Отправить письмо в Бухгалтерию с Актом и протоколом по

16.10.2025—16.10.2025

17.10.2025 18:00

Редактировать

+ Заявка на продукцию

КЕЙС 3: АКТИВНОСТИ С КЛИЕНТОМ

АКТИВНОСТЬ = НЕ ФАКТ ВИЗИТА, А УПРАВЛЯЕМОЕ ДЕЙСТВИЕ

Добавить Активность

Тип активности*

Визит

Утверждено директором департамента

Нет

Менеджер

Иванова Валентина Михайловна

Должность

Руководитель отдела

Подразделение

Отдел автоматизации бизнес процессов

Клиент*

Начните вводить текст для поиска элем

Дата начала*

27.10.2025

12:38

Дата окончания*

27.10.2025

14:38

Длительность, ч

2

Общая информация

О клиенте

Детали визита

Цель*

Начните вводить текст для поиска элемента

ЛПР	Роль ЛПР *	Email	Товарные категории
Всего ЛПР: 0			
+ Добавить			

Ожидаемая сумма сделки

Комментарий

Общая информация

О клиенте

Детали визита

Сегмент

Категория клиента

Ключевой клиент

Вид поголовья

Начните вводить текст для поиска элемента

Поголовье

Доступные для выбора значения соответствуют тем, что указаны в карточке клиента. Если нужного значения нет в списке, его можно добавить на вкладке "Поголовье/генетика".

Общая информация

О клиенте

Детали визита

Вариант места встречи

Территория клиента

Место встречи

Фактический адреса

Участники

Начните вводить текст для поиска элемента

Иванова Валентина

Задачи на визит

№	Содержание задачи	Ответственный	Срок	Комментарий

Пробег, км

КЕЙС 3: МАССОВОЕ СОЗДАНИЕ АКТИВНОСТИ С КЛИЕНТОМ

- Отдельный эффект – сокращение рутины
- Массовое создание активностей
- Быстрее постановка задач
- Ценность для полевых команд

Массовое создание Сохранить в черновик Добавить

Менеджер* Клиент* Обязательное поле

Тип активности*	Цель	ЛПР*	Роль ЛПР	Товарные категории
Визит	Организация продажи	Начните вводить текст для	Начните вводить текст для	Начните вводить текст для
Дата начала*	Дата окончания*	Комментарий		
27.10.2025	14-27			

Тип активности*	Цель	ЛПР*	Роль ЛПР	Товарные категории
Письмо	Сопровождение опыта	Начните вводить текст для	Начните вводить текст для	Начните вводить текст для
Дата начала*	Дата окончания*	Комментарий		
29.10.2025	00:00			

Тип активности*	Цель	ЛПР*	Роль ЛПР	Товарные категории
Звонок	Знакомство с ЛПР	Начните вводить текст для	Начните вводить текст для	Начните вводить текст для
Дата начала*	Дата окончания*	Комментарий		
30.10.2025	00:00			

Тип активности*	Цель	ЛПР*	Роль ЛПР	Товарные категории
Визит	Начните вводить текст для	Начните вводить текст для	Начните вводить текст для	Начните вводить текст для
Дата начала*	Дата окончания*	Комментарий		
22.10.2025	00:00			

Добавить

РЕЗУЛЬТАТЫ

250+
пользователей



ГРУППА
КОМПАНИЙ
ВИК

1 **Дубли** – практически исключены

2 Отчетность - сократилась с нескольких дней до **2 часов**

3 Снижено количество ручных операций – **в 2-3 раза**

4 **Выросла** управляемость и прозрачность процессов

5 **Управление продажами** – в реальном времени

6 **Единые стандарты работы**

BRMS — ЭТО НЕ ПРО АВТОМАТИЗАЦИЮ РАДИ АВТОМАТИЗАЦИИ. ЭТО ПРО УПРАВЛЯЕМОСТЬ БИЗНЕСА



BRMS — ЭТО ОСНОВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

ЕДИНЫЕ ДАННЫЕ

СКВОЗНЫЕ ПРОЦЕССЫ

РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЗРАЧНОЙ КАРТИНЫ

- Готова обсуждать детали и делиться опытом
- Сайт: www.vicgroup.ru

КОГДА ПРОЦЕССЫ НЕ
ОЦИФРОВАНЫ, КОМПАНИЯ
УПРАВЛЯЕТ ВРУЧНУЮ. КОГДА
ПРОЦЕССЫ ЖИВУТ В BRMS,
БИЗНЕС НАЧИНАЕТ
УПРАВЛЯТЬ ОСОЗНАННО