

Опыт Кофемании по переходу с ERP Gestori на 1С ERP:УХ

Системный подход к управлению хаосом

О чем поговорим?

01

Почему мы решились

Предпосылки и
выбор пути

02

Фундамент успеха

Что сделали ДО
старта разработки

03

Главный секрет

Внутренняя команда
vs
Внешний подрядчик

04

Стратегия перехода

Как не остановить
рестораны

05

Итоги

Цифры, факты,
выводы



15 минут про опыт, а не про теорию

Масштаб и предпосылки

Почему Gestori перестал нас устраивать?



Бизнес вырос

50+

ресторанов

4

склада

E-Com

платформа

Производство

собственное



Лоскутная автоматизация

Gestori

1С: УТ 10/11

БитФинанс



Боль

- ✘ **Двойной ввод данных**
Одинаковая информация вносится в разные системы
- ✘ **Рассинхронизация НСИ**
Справочники не совпадают между системами
- ✘ **Нет единой картины мира**
Данные разрознены, сложно принимать решения

Вывод



Рост EBITDA и прозрачность упирались в устаревшую систему

Системный подход к выбору

Как выбирали? Не на коленке, а с калькулятором



Стратегия

Не просто «купить 1С», а стратегическая инвестиция в будущее компании

- ✓ Провели аудит
- ✓ Собрали требования с ЦФО



Экономика

TCO



ROI



Критерии выбора



Масштабируемость

Рост без ограничений



Интеграции

iiko, МойСклад, другие



Экосистема 1С

Развитое сообщество



Поддержка

Локальная команда



Результат

Решение утверждено стиринг-комитетом

Воронка выбора

- 1 Критерии
- 2 Анализ
- 3 Решение

Ключ к успеху: Предпроектное исследование

Узнали о разрывах до старта, а не в процессе

200+

функциональных
разрывов

выявлено до старта

Процесс исследования

- 1** **Интервью**
50+ встреч с ключевыми пользователями всех подразделений
- 2** **Карты процессов**
«As is» и «To be» — от текущего состояния к целевому
- 3** **Выявление разрывов**
200+ несоответствий типовой 1С нашим реалиям

 **50+**

интервью

с ключевыми пользователями

Результат



Детальное ТЗ стало частью договора. Четкие критерии приемки — никакой размытости.

Люди — новый капитал

Секретное оружие: Свои бизнес-аналитики в команде подрядчика



Нельзя просто «передать требования»

Классическая ошибка: отдать ТЗ подрядчику и ждать результата. Мы пошли другим путем.



Наш подход

Сформировали пул внутренних аналитиков и интегрировали их в команду подрядчика

Три роли внутренних аналитиков



Переводчики

С языка бизнеса на язык разработки. Понимают и технологии, и процессы.



Стражи качества

Тестировали каждый модуль до передачи в эксплуатацию.



Ускорители

Решения принимались в моменте, а не через месяц переписки.



Бизнес



Аналитик



Подрядчик

Сложность: Как переехать, не закрыв рестораны?

Стратегия перехода: Параллельный ввод

Риск

Остановка работы ресторанов
= катастрофа для бизнеса

Решение

60 дней

двойной работы

- ✓ Старая система работает
- ✓ Новая система работает параллельно

Процесс перехода

- 1 Ежедневная сверка**
Остатков и оборотов в обеих системах
- 2 Выявление расхождений**
Немедленное исправление ошибок
- 3 План switch-off**
Отключение старых интеграций
- 4 Финальная миграция**
Выгрузка данных, включение новых потоков



Итог

Переход прошел незаметно для гостей

Этапы большого пути

Поэтапное внедрение: От НСИ до склада

01 ЭТАП 1 Фундамент

НСИ и отчетность

Навели порядок в справочниках

 50k позиций

 3k контрагентов



02 ЭТАП 2 Производство

ТТК, заказы, списания

Интеграция с Терминалами
Производства

↓ Сокращение

80%

двойного ввода



03 ЭТАП 3 Закупки

Полный цикл

Заявка → Оплата

 **Результат**

Сокращение цикла закупки



04 ЭТАП 4 Склад

Адресное хранение

ТСД, ДатаМобайл

 40k ячеек

 Отгрузка без ошибок



Дорожная карта реализована поэтапно с минимальными рисками

Интеграция как искусство: Дружба с iiko

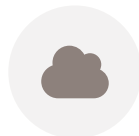
iiko + 1C ERP = Любовь

Схема интеграции



iiko

Ресторан



Облако / Шина

Обмен данными



1C:ERP.UX

Учет



Автоматический экспорт

Чеков из iiko в ERP

Что это дало?



Исчез ручной ввод

Розничные отчеты формируются автоматически



Автокоррекция остатков

Остатки в ERP корректируются на основе продаж



Мгновенный расчет

Себестоимости проданного в реальном времени

Итоги: Цифры говорят сами за себя

Что получили в сухом остатке?



Единая НСИ

50k+

позиций номенклатуры
в порядке и синхронизации



Закупки



Сокращение
цикла закупки



Производство

80%

снижение
двойного ввода данных



Склад



Адресное хранение



40 000 ячеек



Отгрузка без ошибок



Главное

**Заложен фундамент для дальнейшего
масштабирования и роста EBITDA**

Рецепт успеха

Наш рецепт для тех, кто только планирует



РЕЦЕПТ 1

Методология

Не экономьте на
предпроектном
исследовании



ТЗ в договор!



РЕЦЕПТ 2

Команда

Свои аналитики внутри
команды подрядчика



Это must-have



РЕЦЕПТ 3

Стратегия

Параллельный ввод —
единственный безопасный
способ



Для ресторанного
бизнеса



Системный подход к управлению хаосом



Готов ответить на ваши вопросы



Галкин Николай

ИТ-Директор «Кофемания»

E-mail: N.Galkin@coffeemaniamania.ru

Тел: +7 916 443 1767