

1

Musiakaev Lab

Сокращение сроков подготовки
коммерческих предложений
на 50-80%

Для производителей оборудования
и системных интеграторов



Автоматизация обработки запросов
коммерческих предложений,
инженерных расчетов
и подготовки КП

RFQ

Project _____
Requestor _____
Date _____
Requirements _____
Technical Specifications _____
Delivery Terms _____

| Dist | Part Number | Description | Qty | Unit |
|------|-------------|-------------|-----|------|
| 0.1 | PBT-1001 | | 2 | pcs |
| 0.1 | PBT-1002 | | 3 | pcs |
| 0.1 | PBT-1003 | | 1 | pcs |
| 0.1 | PBT-1004 | | 1 | pcs |
| 0.1 | PBT-1005 | | 1 | pcs |
| 0.1 | PBT-1006 | | 1 | pcs |
| 0.1 | PBT-1007 | | 1 | pcs |
| 0.1 | PBT-1008 | | 1 | pcs |
| 0.1 | PBT-1009 | | 1 | pcs |
| 0.1 | PBT-1010 | | 1 | pcs |

COMMERCIAL PROPOSAL

Scope of Supply _____
Description of Supply Items _____
• _____
• _____
• _____
Total Price (USD) _____
Delivery Time _____



Ключевые проблемы

Почему подготовка КП занимает слишком много времени



Дефицит квалифицированных инженеров

Инженеры тратят время на поиск информации и подготовку документов вместо решения технических задач.



Механические ошибки и потеря информации

Повторный ввод данных в несколько систем.



Знания не используются повторно

Каждый новый запрос начинается практически с нуля.



Дорогие специалисты выполняют рутинную работу

Квалифицированные специалисты выполняют рутинную работу.



Клиенты получают КП позже конкурентов

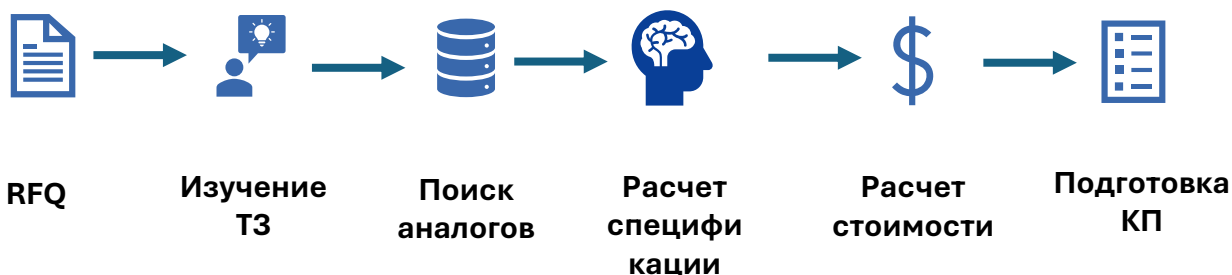
Конкуренты успевают дать КП раньше.



Эти недостатки эффективности снижают скорость реагирования, увеличивают издержки и снижают показатели выигрышей.

Как выглядит процесс сегодня

Где возникают основные потери времени



Где происходят потери времени



Ручная работа



Повторный поиск данных



Зависимость от экспертов



Согласования



Результат: длительные сроки выполнения, высокие трудозатраты и упущенные бизнес-возможности.

Автоматизированный процесс

Как автоматизация сокращает время подготовки КП



Сотрудники концентрируются на принятии решений, а не на рутинной обработке документов.

Было / Стало

Результат для отдела продаж и инженерной службы

Было



Ручной анализ документов



Поиск информации по архивам



Повторная подготовка типовых решений



Длительное согласование

Стало



Быстрый поиск аналогов



Повторное использование знаний



Автоматическое заполнение документов



Быстрая подготовка КП



Более короткий цикл. Более высокое качество.
Больше обработанных запросов без увеличения штата.

Экономический эффект

Потенциальный экономический эффект



50-80%

Сокращение сроков
подготовки КП



20-40%

Снижение трудозатрат
инженеров



15-30%

Увеличение пропускной
способности отдела



10-20%

Рост скорости ответа
клиентам



70-90%

Повторное
использование
накопленных знаний



Рост конверсии КП
в контракты

Более быстрый ответ,
большая уверенность



Фактический эффект зависит от процессов,
качества данных и специфики бизнеса.

Где это применимо

Для каких компаний подходит решение



Производители
промышленного
оборудования



Производители
электротехнической
продукции



ЕРС
Подрядчики



Системные
интеграторы

Типовые сценарии применения

- ✓ **Обработка входящих запросов КП**
- ✓ **Анализ ТЗ и документации**
- ✓ **Обработка и валидация спецификаций**
- ✓ **Расчет стоимости**
- ✓ **Подготовка КП**
- ✓ **Повторное использование знаний**



Подходит для компаний численностью
от 50 до 5000 сотрудников

Почему Musiakaev Lab



Musiakaev Lab помогает коммерческим и инженерным подразделениям готовить больше коммерческих предложений меньшими силами и в более короткие сроки.



12+

Лет цифровой трансформации



Управление программами

Управление крупными программами изменений



Интеллектуальная автоматизация

Интеллектуальная автоматизация бизнес-процессов



Бизнес-эффект

Автоматизация корпоративных процессов

Давайте обсудим задачи автоматизации подготовки КП



info@musyakaev.com



+7 (903) 183-06-46

Musiakaev Lab

Автоматизация подготовки КП