

Опыт внедрения:
как перейти
от «верните всё, как было»
до «мы без системы как без рук»



интеллектуальная
экосистема продаж

Компания «Металлокомплект-М» в цифрах



MKM

> 1 500 000

тонн продукции
продажи

Клиенты

➤ 30 000

юридических лиц

Филиалы

16

производственно-
складских центров

Оптовая торговля черным металлопрокатом с 1992 года.
Входит в ТОП поставщиков черного металлопроката в РФ.



Точка А

Запрос

Начиналось все с сервиса
«Калькулятор сделки»,

а стало инструментом,
который помогает
управлять бизнесом

1.

Прозрачность данных

Отсутствовала сквозная аналитики
по всем филиалам компании

2.

Управляемость бизнеса

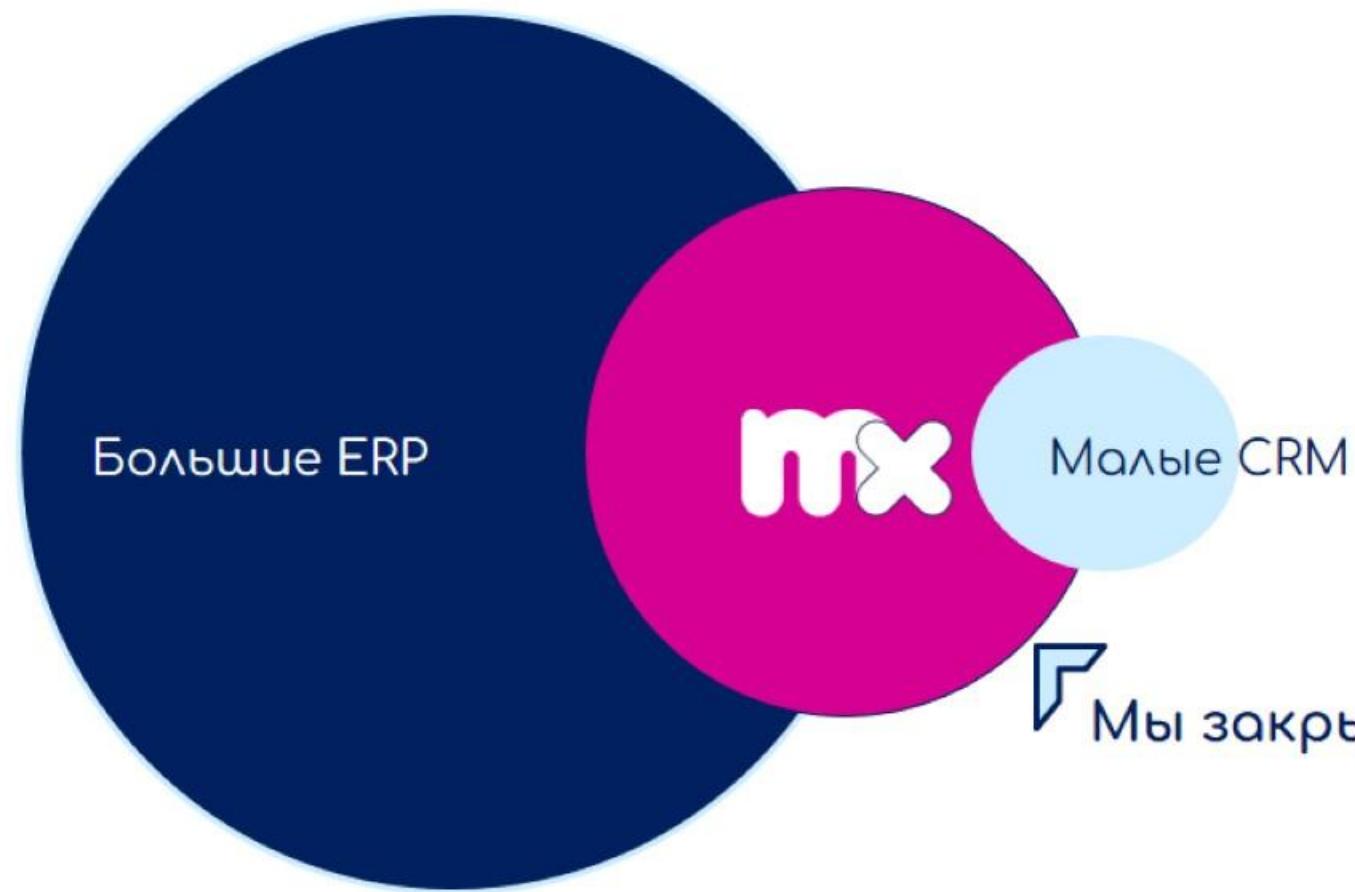
Отсутствовала единая система
на всех уровнях управления
холдинга

3.

Прибыльность

Менеджеры торговались не с
клиентом, а с компанией.
Задача - проанализировать работу
менеджера и увеличить прибыльность.

Мы не пытались заменить ERP или CRM



Мы закрываем пустоту между ними —
там, где рождается выручка



Основные результаты автоматизации в МКМ

До 10 мин

от получения запроса
нового клиента
до выставления счета

> 9 000 клиентов

реактивировано
за 2024 - 1Q 2026 гг

4,5 млрд руб

вернули
в оборот бизнеса

5,5 млрд руб

рост
валовой прибыли



Миф 1

Достаточно внедрить
автоматизацию -
эффективность сразу
вырастет



Реальность



Кривая приверженности изменениям



Базовое распределение эмоций на кривой приверженности изменениям



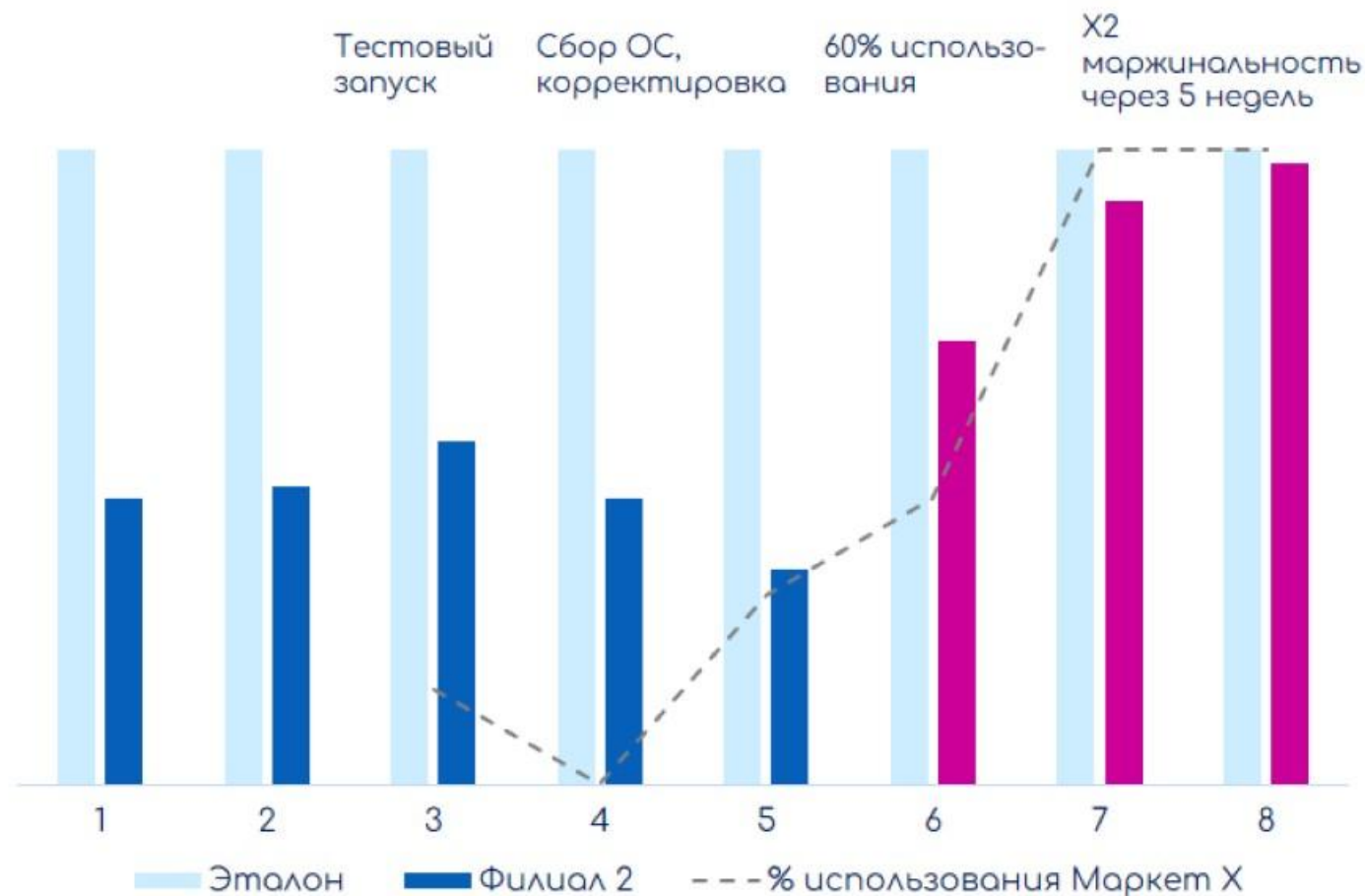
X2 маржинальность через месяц после внедрения MVP системы



Внедрение MVP

200% рост

маржинальности у филиала за 4 недели внедрения с 2% до 4%.



Миф 2

**Для сложных B2B-сделок
автоматизация
не подходит**



Реальность

Для сложных сделок автоматизация особенно полезна:

- Ведение истории взаимодействий с клиентов,
- Различные права и уровни согласования,
- Контроль этапов сделки,
- Подготовка КП и других документов на основе шаблонов и т.д.

Бизнес застрахован на случай забывчивости сотрудников, их больничного или увольнения.

Миф 3

**Автоматизировать только то,
что приносит деньги**



Реальность

Косвенные эффекты не менее важны:

- скорость обучения и адаптации новых сотрудников,
- потеря заявок и клиентов из-за забывчивости сотрудников,
- эффективность команды,
- скорость реакции на изменения рынка,
- время вывода новых продуктов на рынок.

Игнорирование этих факторов — путь к потере прибыли.

Миф 4

Система исправит
кривой процесс



Реальность

Принцип «мусор на входе = мусор на выходе».

1. Необходима подготовка:

отказ от процессов или отчётов, не несущих ценности,
нормализация справочников,
чистка и структурирование данных.

2. Исключение дублирующих вводов данных для сотрудников.

3. Подключение к созданию целевого процесса ключевых сотрудников смежных направлений

Миф 5

Достаточно инструкций
и обучения



Реальность

Необходим непрерывный процесс улучшения системы, процессов, обучения и т.д.

У каждого сотрудника есть ценный опыт.

Люди охотнее готовы делиться своим опытом, если видят реакцию и изменения по своей обратной связи. Им необходимо помочь, настроив процесс обмена опытом и сбора обратной связи.

Миф 6

**Конфликты мешают
проекту, лучше замять
или использовать авторитет**



Реальность

Конфликт — это когда стороны хотят как лучше.

Важно их модерировать и управлять ситуацией, извлекая из них пользу.

Миф 7

**Сопротивление -
это лень или саботаж**



Реальность

Частые типы сопротивления	Подход
Рациональный (не видит смысла)	Нужен чёткий план и демонстрация потерь без изменений
Личный (боится потерять контроль)	Акцент на выгоды для каждого и признание прошлых неудач.
Эмоциональный (страх перед новым)	Искренность, примеры, почему старые способы не работают.

Миф 8

**Цель автоматизации —
это показатели, а не люди**



Реальность

Недостаточно только поставить цели.

Бизнес и процессы меняется тогда, когда возникают вопросы, на которые нет готовых ответов.

А возникают такие вопросы, когда предоставляешь бОльшему количеству людей доступ к данным и сквозным показателям на всех уровнях.

Важно показать, как сотрудник может реализовать свои цели ВМЕСТЕ с компанией.

Миф 9

Наш бизнес
(филиал/отдел/сотрудник)
особенный



Реальность

1) Большинство бизнес-процессов стандартны.

«Уникальность» часто оказывается исторически сложившимися процессами; нежеланием разобраться в настройках либо низкой насмотренностью лучших практик.

2) Иногда может быть уникальность в ценном опыте, который нужно заметить, объединить и масштабировать по всей компании.

3) Необходимо различать, что сотрудник говорит, думает и что ему нужно на самом деле.

Миф 10

**Автоматизация вылечит
плохих менеджеров**



Реальность

Автоматизация лишь обнажает некомпетентность, но не исправляет её.

Без обучения, мотивации и культуры результата система станет инструментом саботажа.

При введении жёстких нормативов, требований, штрафов сотрудники уволятся, а вы останетесь с идеальной системой автоматизации, но без людей либо с безынициативными сотрудниками.

Точка Б

Цифровизация в MKM

Это дало **превышение ожиданий:**

вместо саботажа мы получили

«а давайте ещё вот это докрутим».

1.

Не продавайте идею.
Сначала эффективность
на MVP и цифры,
затем
масштабирование.

2.

Процессы рождаются в
команде.
Сажайте за один стол
ключевых участников.

3.

Не воюйте с людьми -
вовлекайте их.
Показывайте, как
помогаете зарабатывать.

Мы начинали с желания
упростить работу менеджера,

а в итоге провели полный реинжиниринг
процессов, повысили эффективность
и создали новый IT-продукт:

Интеллектуальная экосистема продаж MX

Функциональность MX

Клиенты

Лиды, сегментация, взаимодействия, аналитика

Планирование

По клиентам и подразделениям, обеспечение сходимости с планом компании

Контроль оплат

График платежей, система напоминаний, кредитный менеджмент

Управление задачами

Автозадачи, контроль статусов, связь со сделками

Каталог

Ассортимент, остатки, склады, цены, поступления, фильтрация, умный поиск

Мотивация

Сдельная, план-факт, рейтинги сотрудников

Модели ценообразования

Интеллектуальное прогнозирование цен на основе парсинга конкурентов, остатков, будущих поступлений, прав сотрудников, региона, склада

Управление сделками

Воронка продаж, OMS, бесшовные интеграции с ЭДО, ERP и др. системами.

Гибкая система резервирования

Встроенный маркетплейс

Регистрация клиентов, поставщиков, индивидуальные каталоги и прайс-листы

Гибкая настройка рабочих мест и аналитических отчетов

с редактируемой системой

полномочий

MKM





Время для вопросов

Екатерина Козырева
Руководитель проекта
АО «Металлокомплект-М»

+7 926 893 94 14

kozyreva_e@mkm-metal.ru

