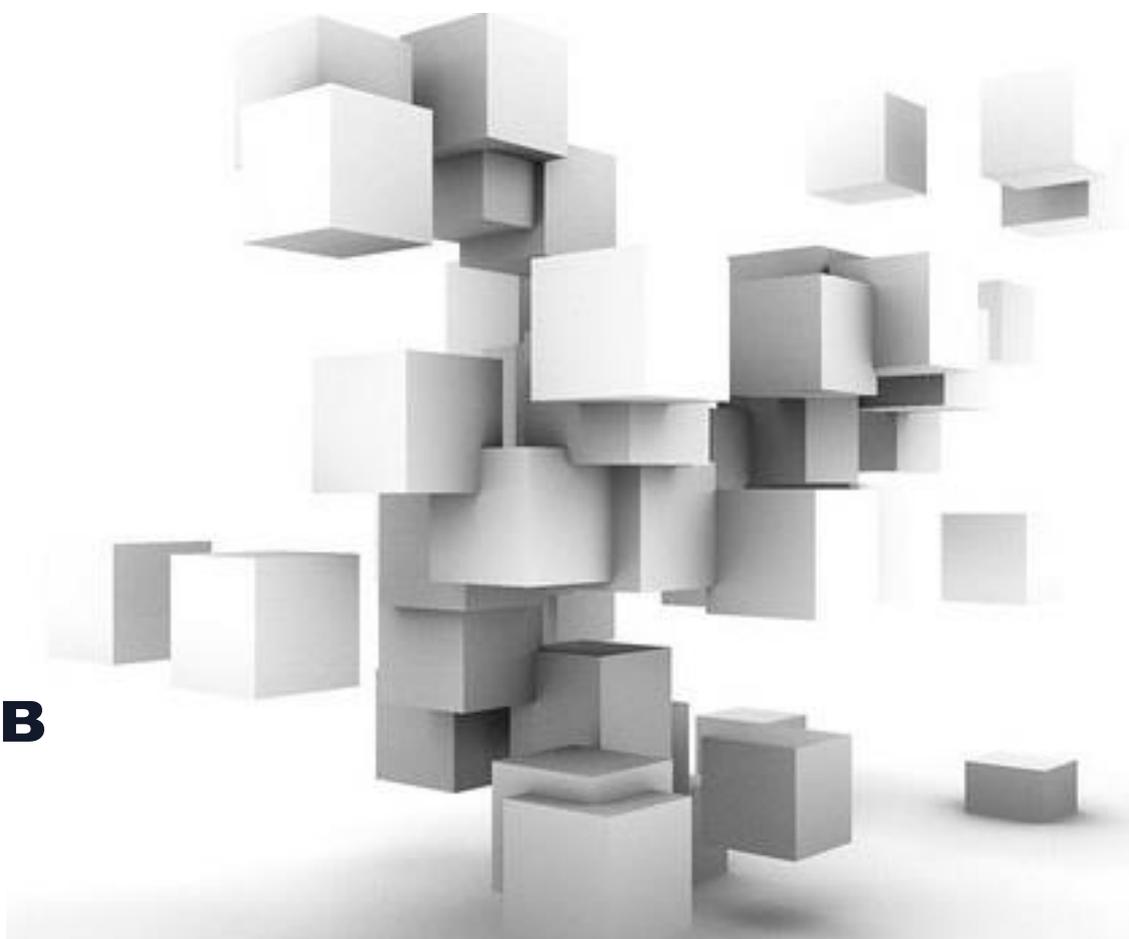


Повышение эффективности бизнес-процессов

Платформа QPR

Партнер – Свергун Сергей
Консультант – Грауле Алена
Консультант – Селезнева Ирина



О нас

Дайнова Консалтинг является **центром компетенции по процессному управлению** и программным платформам **ARIS, Alfabet, QPR, ATTIS, WebMethods**.

Мы оказываем **полный цикл услуг**, начиная от установки и настройки, заканчивая обучением и расширенным сопровождением программных продуктов.

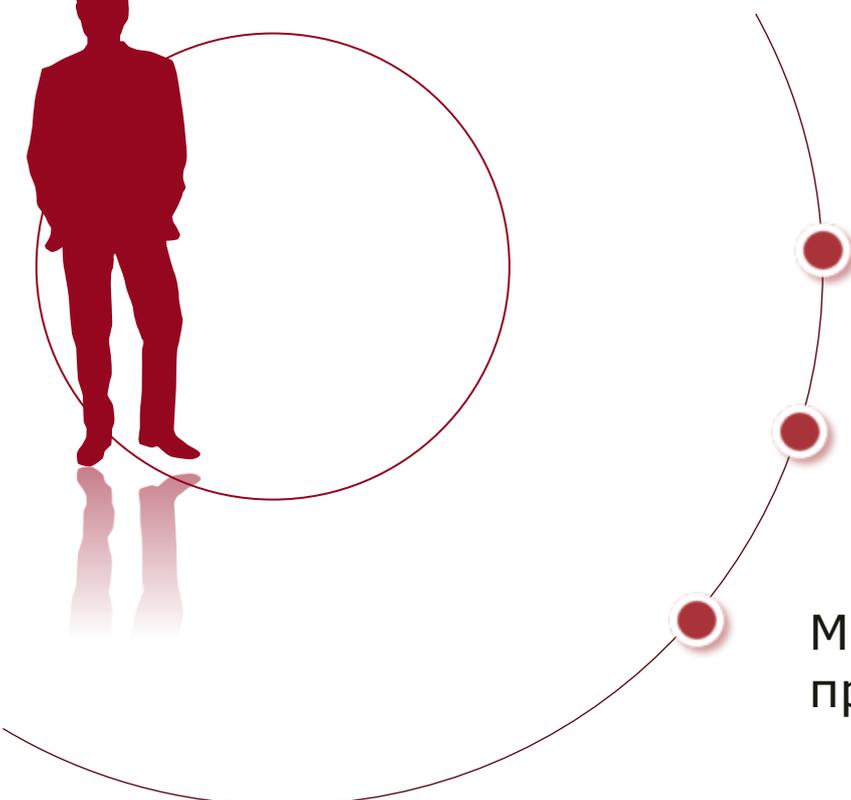
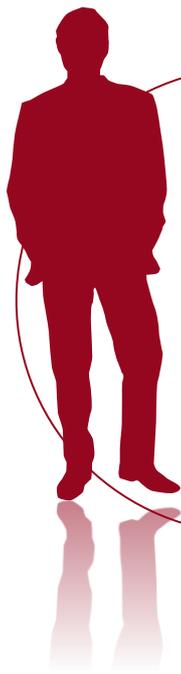
Ключевые заказчики 2013 ->2020



НОРНИКЕЛЬ



Содержание



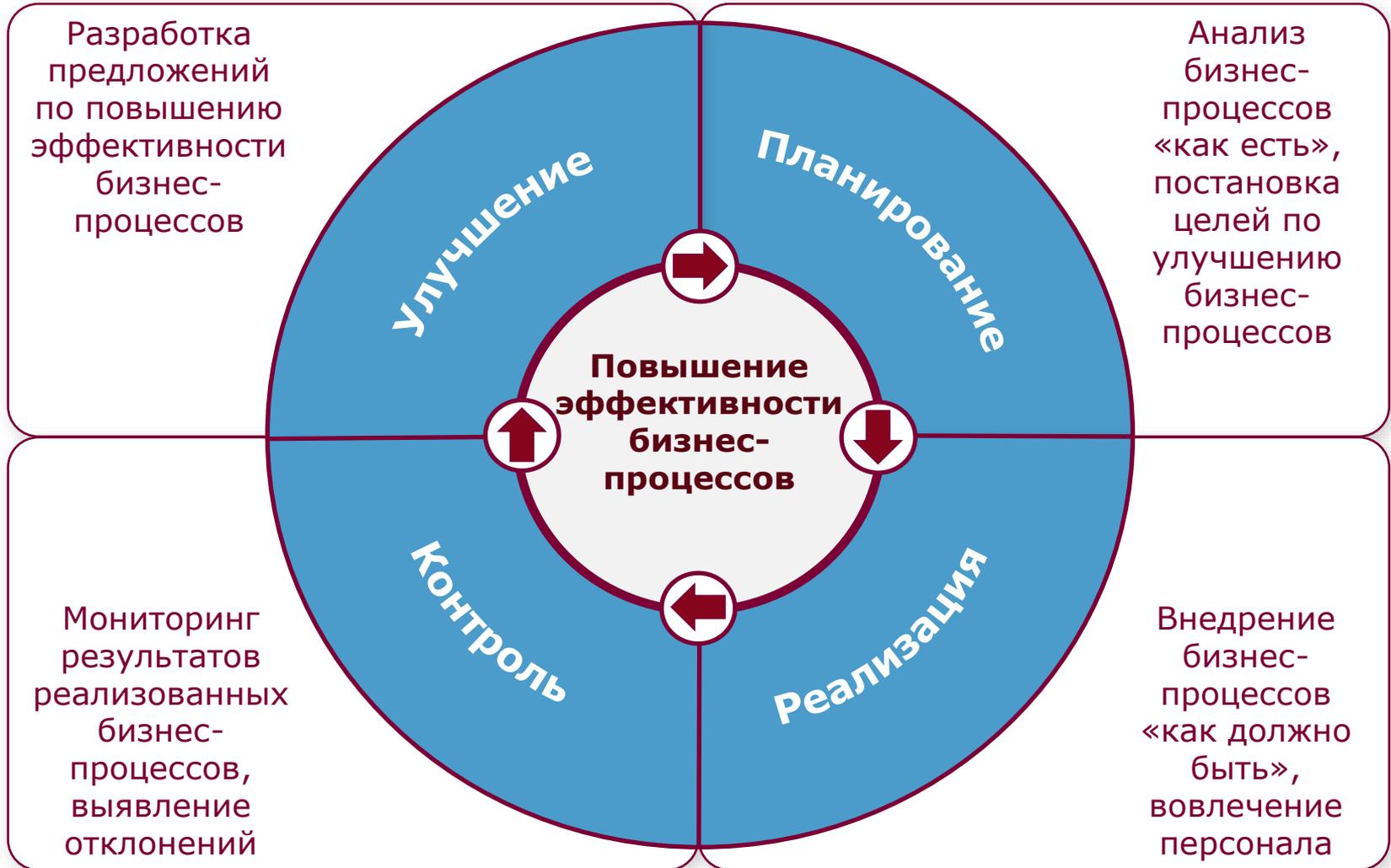
Как повысить эффективность бизнес-процессов. Возможности платформы QPR

Методология моделирования в QPR

Моделирование и анализ бизнес-процессов в QPR

Как повысить эффективность бизнес-процессов. Возможности платформы QPR

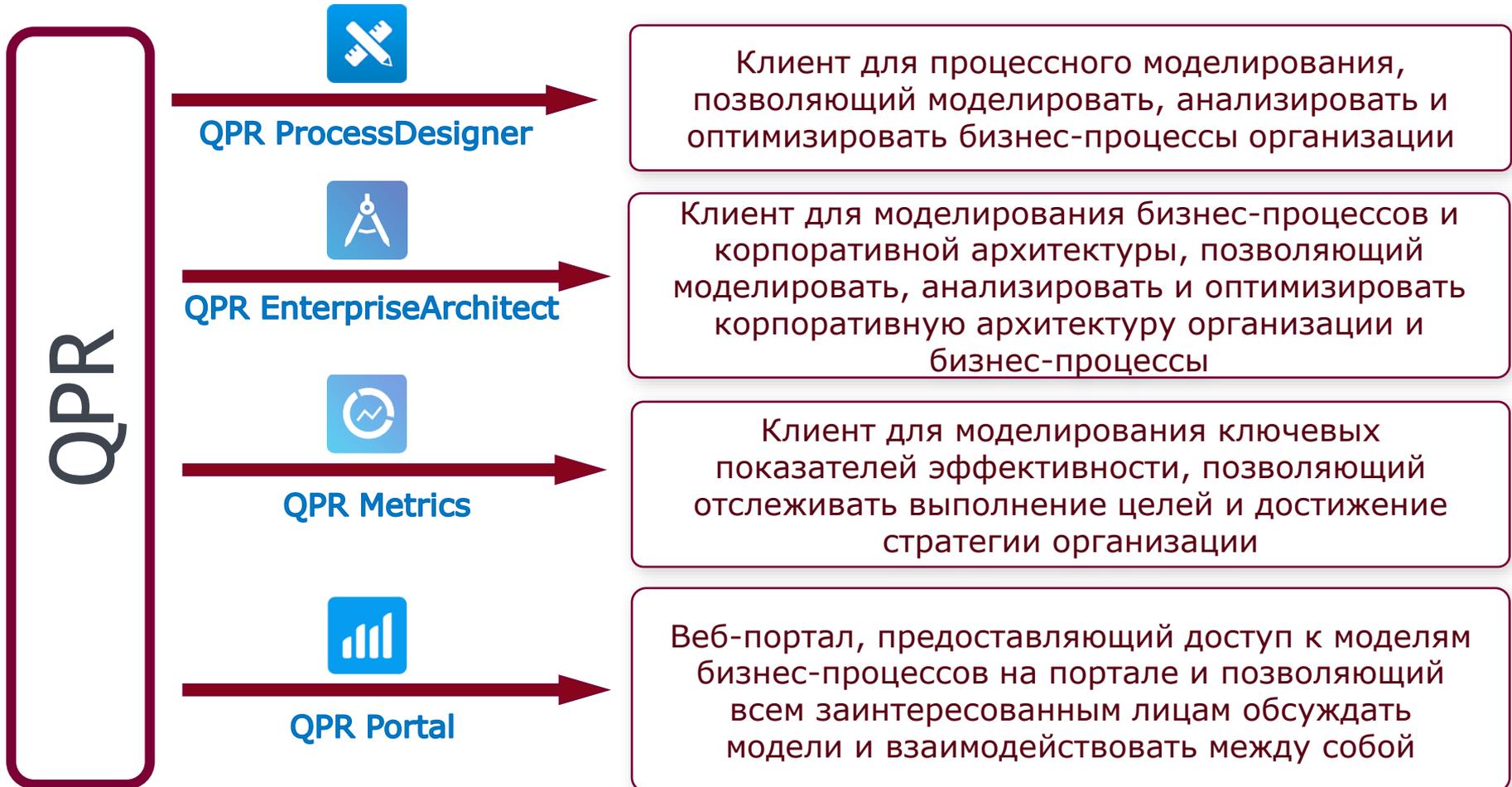
Модель постоянного совершенствования бизнес-процессов



Постоянное совершенствование бизнес-процессов с помощью платформы QPR



Компоненты платформы QPR для повышения эффективности бизнес-процессов



Ключевые возможности платформы QPR

Моделирование



Содержит необходимый функционал для моделирования бизнес-процессов

Портал



Публикация процессов на портале и возможность их совместного обсуждения

Библиотеки элементов



Учет и анализ объектов бизнес-процессов, структурирование хранилища объектов

Нотации



Поддержка различных нотаций моделирования, разработка пользовательских нотаций

QPR

Отчетность



Запуск скриптов и формирование различных отчетов, стандартный экспорт

Управление эффективностью



Моделирование системы показателей для бизнес-процессов, мониторинг KPI бизнес-процессов

Имитационное моделирование



Анализ бизнес-процессов с помощью запуска имитации выполнения бизнес-процессов

Права доступа



Разграничение прав доступа к информации в клиентах моделирования и на портале

Ценность платформы моделирования и оптимизации бизнес-процессов

- Повышение операционной эффективности сквозных бизнес-процессов
- Рост скорости изменений бизнес-процессов
- Контролируемость бизнес-процедур организации



Эффективная среда для моделирования и оптимизации процессов

- Прозрачная корпоративная бизнес-архитектура
- Повышение скорости и качества бизнес-анализа и принятия решений
- Увеличение скорости разработки и внедрения ИТ систем
- Более высокая скорость изменений в бизнес-процессах



Единый портал знаний и коммуникаций по бизнес-процессам

- Digital&Social среда для обсуждения процессов и регламентов в режиме онлайн
- Понимание сотрудниками бизнес-процессов за счет доступности информации для всех подразделений: регламенты, бизнес-модели, KPI...



Инструмент для внутреннего контроля, управления рисками и соответствием

- Рост качества выявления и воздействия на риски в бизнес-процессах
- Оценка эффективности процессов по KPI
- Обеспечение соответствия процессов нормативным требованиям
- Снижение затрат на аудит бизнес-процессов

Методология моделирования в QPR

Модель бизнес-процессов в QPR

Нотация моделирования

Набор знаков, правил, которые используются для моделирования бизнес-процессов:

- ✓ BPMN
- ✓ UML
- ✓ Собственные нотации и др.



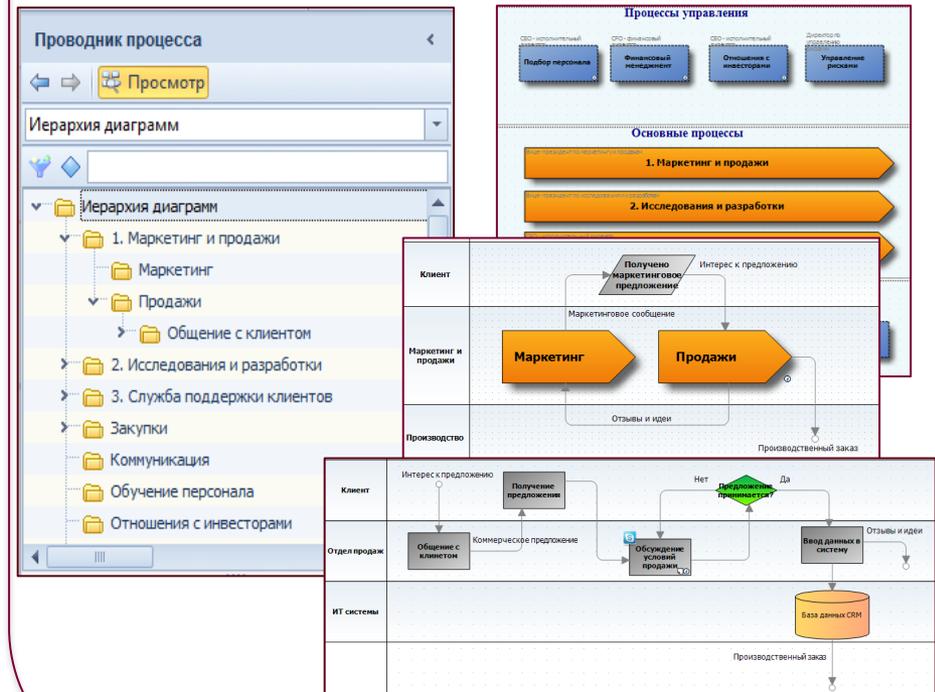
Библиотеки элементов

Структурированные представления объектов, используемых при моделировании бизнес-процессов:

- ✓ организационная структура
- ✓ информационные элементы
- ✓ ресурсы
- ✓ информационные системы и др.

Иерархия диаграмм

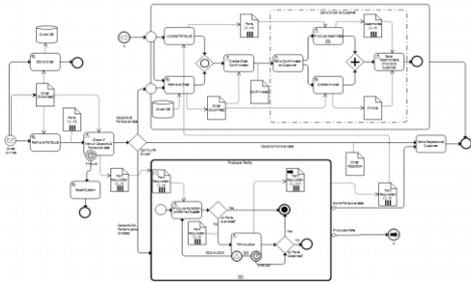
Графическое моделирование бизнес-процессов на различных уровнях с помощью нотации моделирования и с использованием объектов из библиотек



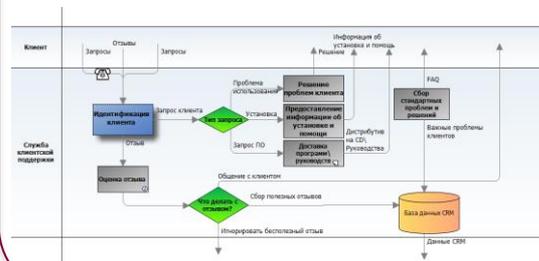
Нотации моделирования в QPR

Определение нотации моделирования бизнес-процессов – выбор из существующих шаблонов нотаций, редактирование существующих шаблонов, формирование собственного шаблона с нотацией

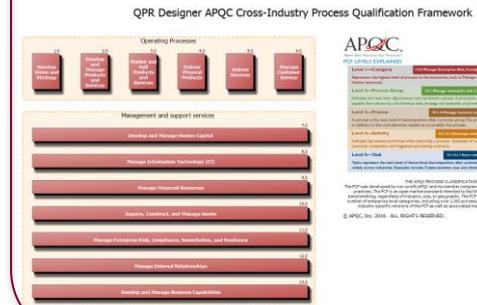
BPMN 2.0



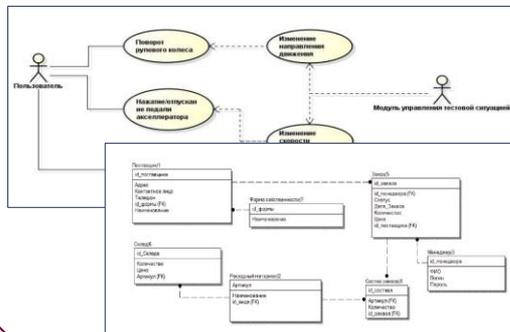
QPR Basic Process Modeling



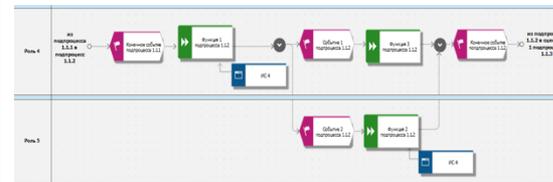
APQC PCF*



UML



Пользовательские нотации (например, EPC и др.)



Моделирование и анализ бизнес-процессов в QPR

Предварительный этап подготовки инструментальной и методологической среды



Выбор и установка
компонентов платформы



Настройка нотации
моделирования и опций модели



Создание библиотек элементов
и порядка их заполнения



Определение способов
документирования



Подготовка Соглашения о
моделировании



Создание пользователей и
настройка прав доступа



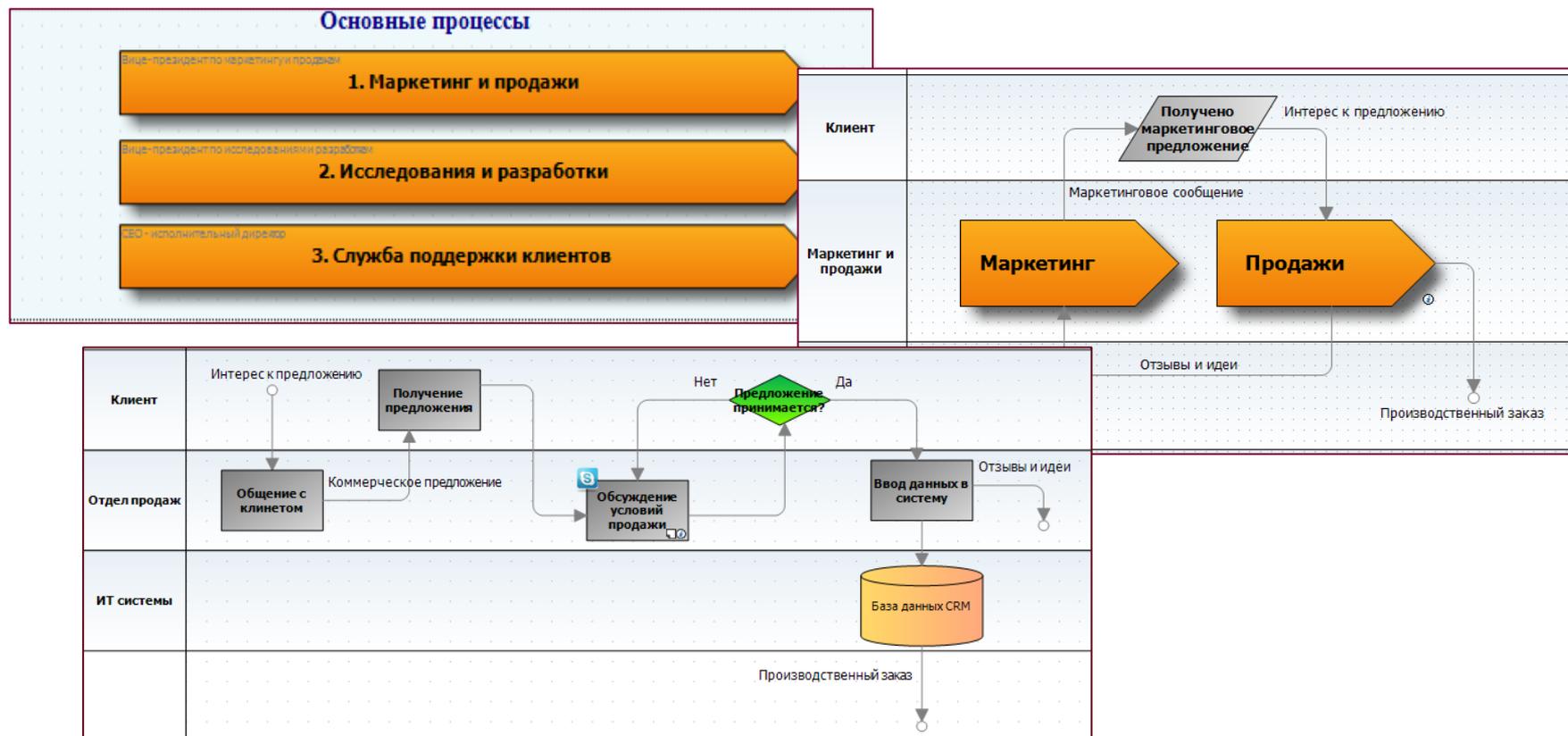
Обучение сотрудников



Центр компетенции по
процессному управлению
Дайнова Консалтинг

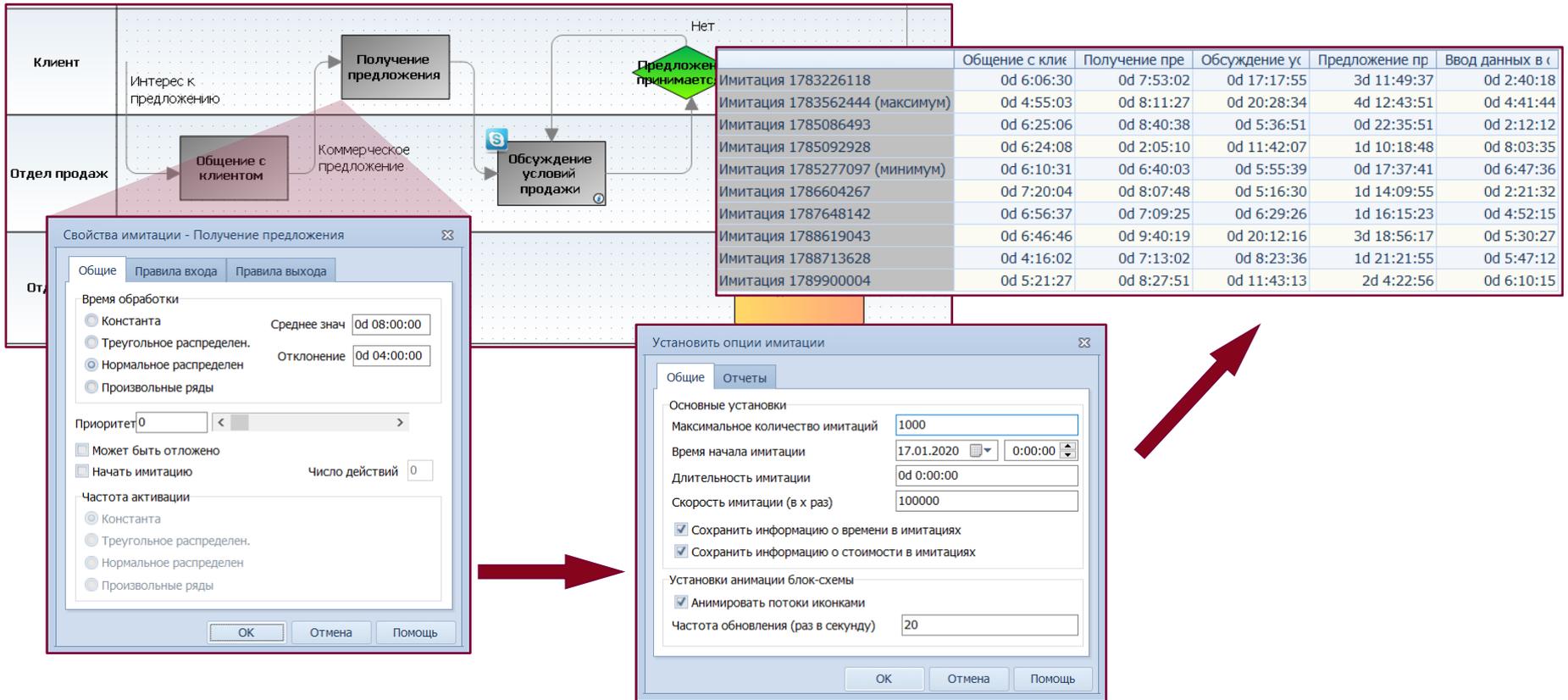
Моделирование бизнес-процессов

- Моделирование иерархии диаграмм бизнес-процессов
- Назначение пользовательских атрибутов, заполнение атрибутов и свойств объектов бизнес-процессов
- Моделирование связей между бизнес-процессами



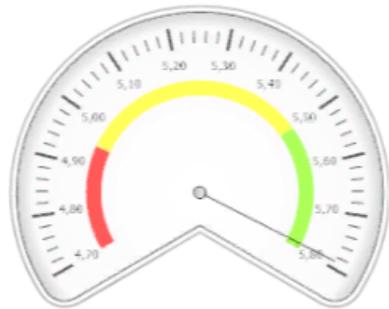
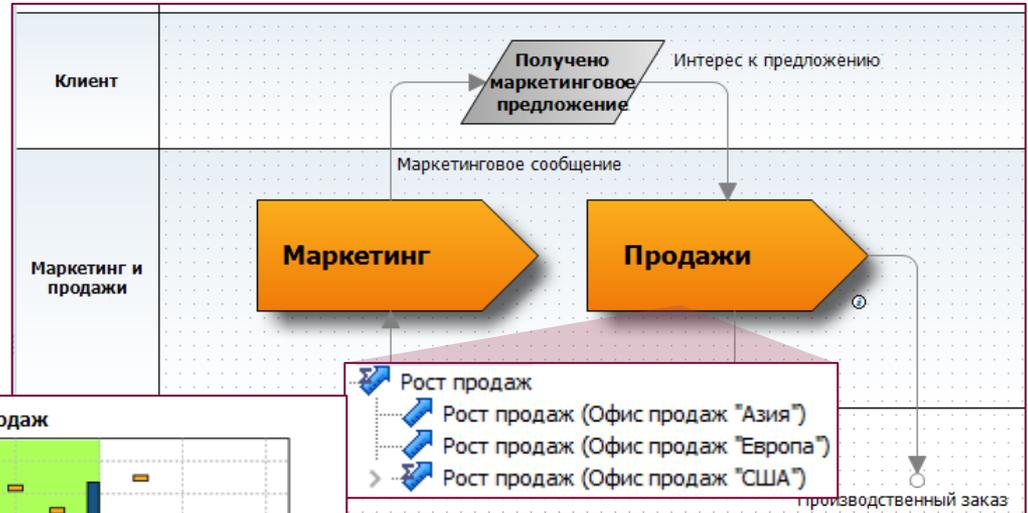
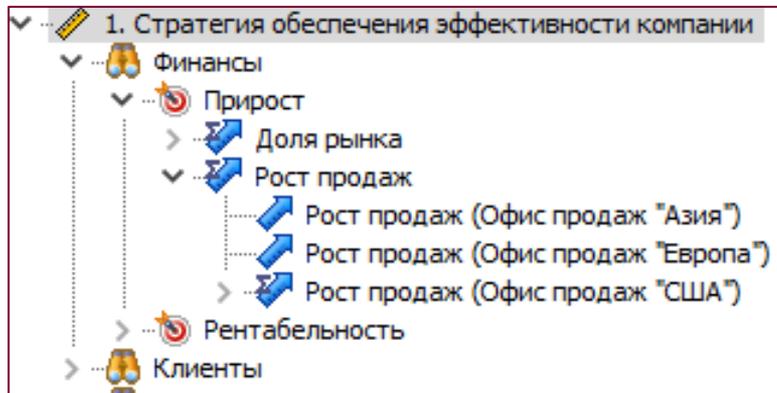
Имитационное моделирование бизнес-процессов

- Анализ поведения бизнес-процессов с помощью запуска имитации выполнения бизнес-процессов
- Эффективное внедрение процессов благодаря возможности их предварительной имитации и оптимизации



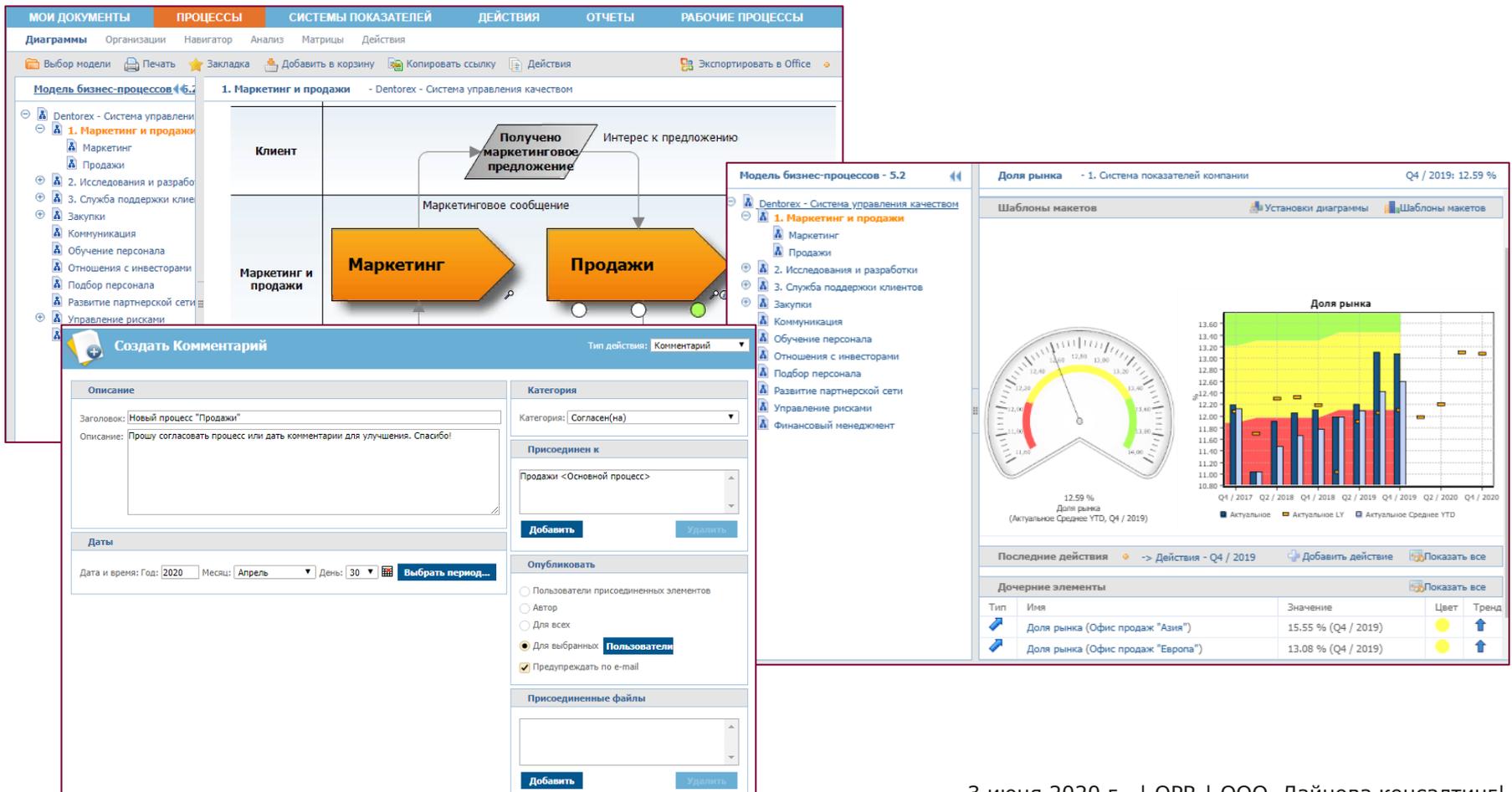
Мониторинг эффективности бизнес-процессов

- Использование сбалансированной системы показателей для измерения эффективности бизнес-процессов
- Постоянный мониторинг ключевых показателей эффективности бизнес-процессов



Работа с моделью бизнес-процессов на портале

- Предоставление доступа к бизнес-процессам, документам всем сотрудникам
- Обсуждение и согласование бизнес-процессов
- Мониторинг показателей эффективности бизнес-процессов



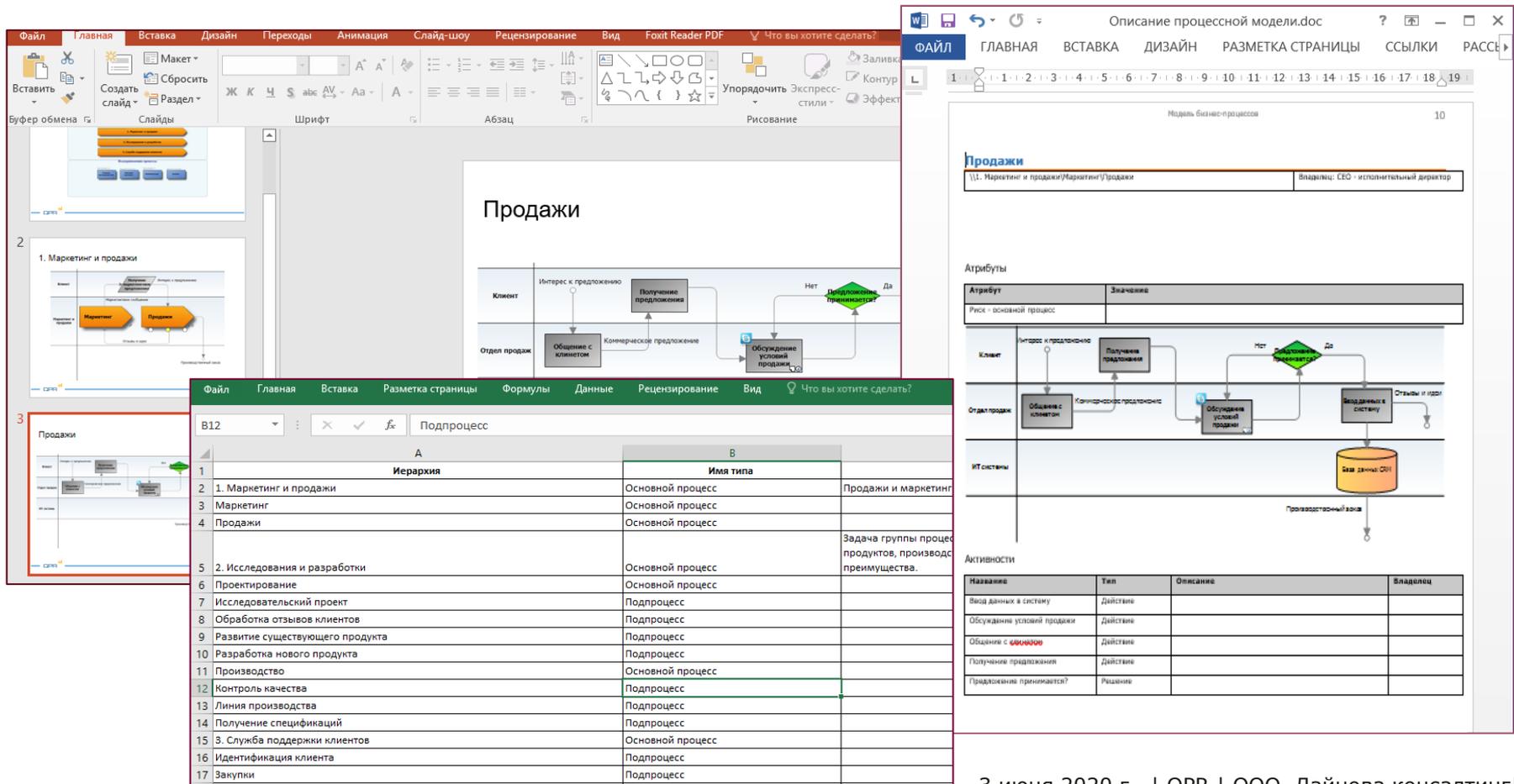
The screenshot displays the Dainova portal interface, which is divided into several main sections:

- Top Navigation:** Includes tabs for "МОИ ДОКУМЕНТЫ", "ПРОЦЕССЫ", "СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ", "ДЕЙСТВИЯ", "ОТЧЕТЫ", and "РАБОЧИЕ ПРОЦЕССЫ".
- Business Process Model (Left):** Shows a flowchart for "1. Маркетинг и продажи" under "Dentorex - Система управления качеством". The process involves a "Клиент" (Client) and "Маркетинг и продажи" (Marketing and Sales) departments. Key steps include "Получено маркетинговое предложение" (Marketing proposal received) and "Интерес к предложению" (Interest in the proposal). The flow is represented by orange arrows labeled "Маркетинг" and "Продажи".
- Comment Creation Form (Bottom Left):** A form titled "Создать Комментарий" (Create Comment) with fields for "Заголовок" (Title: "Новый процесс 'Продажи'"), "Описание" (Description: "Прошу согласовать процесс или дать комментарий для улучшения. Спасибо!"), "Категория" (Category: "Согласен(на)"), "Присоединен к" (Attached to: "Продажи <Основной процесс>"), "Даты" (Dates: Year 2020, Month Апрель, Day 30), and "Опубликовать" (Publish) options.
- Performance Dashboard (Right):** Titled "Доля рынка" (Market Share) for "1. Система показателей компании". It features a gauge chart showing a value of 12.59% and a bar chart comparing "Доля рынка" (Market Share) across quarters from Q4 2017 to Q4 2020. The bar chart includes data for "Актуальное" (Actual), "Актуальное LY" (Actual LY), and "Актуальное Среднее YTD" (Actual YTD Average).

Quarter	Actual	Actual LY	Actual YTD Average
Q4 / 2017	12.00%	11.50%	11.75%
Q1 / 2018	12.50%	12.00%	12.25%
Q2 / 2018	13.00%	12.50%	12.75%
Q3 / 2018	13.50%	13.00%	13.25%
Q4 / 2018	14.00%	13.50%	13.75%
Q1 / 2019	14.50%	14.00%	14.25%
Q2 / 2019	15.00%	14.50%	14.75%
Q3 / 2019	15.50%	15.00%	15.25%
Q4 / 2019	15.59%	15.00%	15.25%
Q1 / 2020	16.00%	15.50%	15.75%
Q2 / 2020	16.50%	16.00%	16.25%
Q3 / 2020	17.00%	16.50%	16.75%
Q4 / 2020	17.50%	17.00%	17.25%

Формирование отчетности

- Использование скриптов формирования отчетов по модели бизнес-процессов
- Использование возможностей стандартного экспорта для различных выгрузок по модели бизнес-процессов



The image displays a presentation slide titled "Продажи" (Sales) with a flowchart and a data table. The flowchart shows a process starting with "Интерес к предложению" (Interest in the offer) from a "Клиент" (Client), leading to "Получение предложения" (Offer received), then "Обсуждение условий продажи" (Sales conditions discussion), and a decision point "Предложение принимается?" (Offer accepted?). If "Да" (Yes), it leads to "Ввод данных в систему" (Data entry into system) and "Отзыв и уход" (Feedback and departure). If "Нет" (No), it leads to "Обсуждение с клиентом" (Discussion with client) and "Коммерческое предложение" (Commercial offer).

The data table below the flowchart is as follows:

Иерархия	Имя типа	Продажи и маркетинг
1. Маркетинг и продажи	Основной процесс	
Маркетинг	Основной процесс	
Продажи	Основной процесс	
2. Исследования и разработки	Основной процесс	Задача группы процес продуктов, производ преимущества.
Проектирование	Основной процесс	
Исследовательский проект	Подпроцесс	
Обработка отзывов клиентов	Подпроцесс	
Развитие существующего продукта	Подпроцесс	
Разработка нового продукта	Подпроцесс	
Производство	Основной процесс	
Контроль качества	Подпроцесс	
Линия производства	Подпроцесс	
Получение спецификаций	Подпроцесс	
3. Служба поддержки клиентов	Основной процесс	
Идентификация клиента	Подпроцесс	
Закупки	Подпроцесс	

Below the table, there is a section for "Активности" (Activities) with a table:

Название	Тип	Описание	Владелец
Ввод данных в систему	действие		
Обсуждение условий продажи	действие		
Обсуждение с клиентом	действие		
Получение предложения	действие		
Предложение принимается?	Решение		

Контакты

ООО Дайнова Консалтинг

105064, Москва, Земляной вал 9,

БЦ Регус Ситидел, офис 4086

Тел (495)792-75-02, Внутр. - 1,

[Тренинги и вебинары](#)

[Техническая и методическая поддержка](#)

[**vk.com/dainova_consulting**](https://vk.com/dainova_consulting)

<http://dainova.su/>

