

ДЕЛОВОЙ МЕССЕДЖ

КОНТРОЛИРОВАТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ОБЩАТЬСЯ С СОТРУДНИКАМИ РУКОВОДИТЕЛЯМ КОМПАНИЙ ПРИХОДИТСЯ СРАЗУ ВО МНОГИХ ПРИЛОЖЕНИЯХ. УНИВЕРСАЛЬНОГО ИНСТРУМЕНТА НЕ СУЩЕСТВУЕТ, УТВЕРЖДАЮТ ОНИ. КАКИЕ СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ СВЯЗИ ВЫБИРАЮТ КОММЕРСАНТЫ, УЗНАВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ ВЛАДА ГАСНИКОВА.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

- АНДРЕЙ БАЛАЦЕНКО,**
вице-президент — директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком»
- ВИКТОРИЯ ТИХОНОВА,**
генеральный директор ООО «Вест Колл ЛТД»
- ПАВЕЛ КОРЧАГИН,**
директор Северо-Западного филиала ПАО «Мегафон»

СЕРГЕЙ АКСЕНОВ,
директор филиала ООО «Сумма Телеком» в Санкт-Петербурге

СЕРГЕЙ ГУСЕВ,
директор Санкт-Петербургского филиала АО «ЭР-Телеком Холдинг»

ПАВЕЛ КОРОТИН,
директор филиала МТС в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ,
генеральный директор SkyNet

СЕРГЕЙ ЛАГИР,
генеральный директор АО «Северен-Телеком»

ДМИТРИЙ ПЕТРОВ,
генеральный директор компании «Комфортел»

ЮРИЙ СМАГАРИНСКИЙ,
исполнительный директор Северо-Западного регионального управления ПАО «Вымпелком»

АНДРЕЙ СУХОДОЛЬСКИЙ,
генеральный директор Smart Telecom

При покупке систем управления, в которых собирается вся информация по проектам, руководители компаний ориентируются на их удобство и цену.

Екатерина Огородникова, руководитель производства Nimax.Web рекомендует Active Collab. Здесь есть возможность формировать задачи, трудозатраты, рентабельность, историю, персональные списки дел сотрудников, каждый из которых рассматривается как отдельный проект. Для всей группы компаний Nimax версия для сервера обошлась примерно в 100 тыс. рублей.

Программу рекомендует и Павел Красавцев, генеральный директор продакшн-компании iBrush. По его словам, Active Collab — самый дорогой по подписке (для контроля бизнес-процессов здесь перебрали «Мегаплан», Basecamp, Trello, Bitrix24) — от \$25 в месяц для команды из пяти человек, но более доступным за «коробочную» версию — от \$499. «Он простой, гибкий и функциональный. Доступны любые интеграции с другими сервисами через расширенный API», — так объясняет свое решение господин Красавцев.

В корпорации «Многомарт» используют облачный сервис Goalton.com. «Мы создаем там ментальные карты, которые появляются у нас в ходе мозговых штурмов и даже простых планерок. В них мы записываем все идеи и предложения рабочей группы. Потом на основе этих ментальных карт менеджеры и руководители подразделений трансформируют идеи в конкретные задачи, разбивая их на составные части, а потом для каждой подзадачи указывая исполнителя и срок», — рассказывает владелец «Многомарта» Антон Иванов. По его мнению, у Goalton.com один из лучших групповых планировщиков: фактически каждый сотрудник имеет цифровую копию своего планера-ежедневника, в который автоматически переносятся все задачи, поставленные ему или им самим. Чтобы ничего не забывалось, система по электронной почте ежедневно отправляет сотрудникам списки дел на сегодня с пометками, какие задачи имеют более высокий приоритет и к какому проекту они относятся.

IT-специалистам и менеджерам по продажам в ней нравятся канбан-доски, призванные контролировать рабочие процессы. На них каждая задача перемещается по заранее определенным типовым этапам, условно — «ожидание», «работа в процессе» и «завершенная работа» (схема может быть сложнее, а вариаций больше). «В доске Goalton можно исполь-

зовать режимы подсветки просроченных задач, находящихся на этапе дольше положенного срока, или переполнения этапа задачами, установив лимиты. Это лучший вариант контроля, поскольку он позволяет руководителю проекта, один раз взглянув на доску, сразу понять, что в каком состоянии находится и где скопилось наибольшее количество задач», — рассказывает господин Иванов, поясняя, что облако Goalton принято за основу руководства всеми процессами в компании, потому что оно позволяет в рамках одной системы использовать принципиально отличные друг от друга методики управления, применяемые в разных подразделениях.

Управляющий партнер IT-компании Polytel Сергей Насоновский своей рабочей календарь ведет в CRM «Мегаплан». Там же он ставит задачи своим сотрудникам и контролирует их выполнение, здесь же собирается вся информация о клиентах Polytel. «Я пользуюсь полной облачной версией „Мегаплана“, плачу за аккаунты для двух наших компаний — в год на них уходит 100–120 тыс. рублей. У нас примерно 30 активных пользователей этой CRM-системы», — делится господин Насоновский.

Сервисы по планированию задач, рекомендованные опрошенными ВГ руководителями, — Desort, Todoist, Redmine, Trello. У каждого из них есть бесплатная версия для небольшого количества пользователей или на ограниченный срок. Для проведения видеоконференций — сервис GoToMeeting (из готовых решений), для управления продажами — Pipedrive, Bitrix24, amoCRM и Streak.

Во многих компаниях пользуются сервисом Slack — это программа, позволяющая свести воедино многие каналы корпоративной коммуникации, причем для каждого ее вида там выделен свой канал.

«В наш Slack интегрированы планировщик Basecamp, RSS, оповещения о заказах, обращения в техподдержку. Он отлично подходит для совместных разработок, с помощью этого сервиса можно оперативно проводить голосования, и недавно в нем появилась голосовая связь», — объясняет свой выбор генеральный директор компании «Инфостарт» Доржи Цыденов. Бесплатная версия Slack дает возможность подключить пять сторонних сервисов и совершать поиск по последним 10 тыс. сообщениям. В «Инфостарте» платят за его использование \$232 в месяц: в эту сумму входит хранение истории всех сообщений, поиск по истории, гостевой доступ, групповые звонки и 10 Гб места