

# ООО «РЕПРОЛАБ»

Адрес местонахождения: 117292, г.Москва ул.Ивана Бабушкина д.9  
Работаем с 2013 года. Под маркой «РЕПРОБАНК»

## Репробанк

Обеспечивает необходимый комплекс процедур по отбору, тестированию, заморозке, хранению и доставке репродуктивного материала для своих клиентов. В команде нашего криобанка работают только высококлассные специалисты: врачи, лаборанты и генетические консультанты. Лаборатория Репробанка оснащена надежным современным оборудованием и соответствует мировым стандартам. Все это позволяет обеспечить высокий уровень обслуживания каждого из наших клиентов.

## Наши преимущества:

- Строгий учет и маркировка каждого образца
- Несколько десятков резервуаров для хранения, объемом около 400 литров каждый
- Более 100 донорских образцов биоматериала со всего мира, прошедших генетическое обследование
- Около 100 доноров ооцитов, различных национальностей
- Подробная информация о каждом доноре (детские фото, психологический портрет, аудиозапись голоса, творческие задания, медицинский анамнез и многое другое)
- Хорошо отлаженная система доставки биоматериала
- Отработанные технологии обработки биоматериала, его заморозки и разморозки.
- Сохранение яйцеклеток и биоматериала

## Как мы пришли к автоматизации:

### Что имели:

Учет вели в NetSuite CRM. Срок лицензии уже подходил к концу и данная система не охватывала все потребности компании. Очень часто возникали проблемы с учетом - информация постоянно терялась и не хранилась в общей базе. Естественно у нас с таким учетом была постоянная беготня и неразбериха. А чтобы получить ответы на все вопросы, нужно было потратить огромное количество времени, и далеко не всегда получали адекватные ответы. Естественно, ни о каком развитии речи не шло. В связи, с чем приняли решение о замене текущей системы. Выбор учредителей пал на 1С, хоть и относились к нему скептически.

### А что же нам нужно:

У нас существует план развития компании и он включает:

- 1) Увеличение в хранилище объемов донорского биоматериала
- 2) Увеличение потока клиентов
- 3) Увеличение рекламы
- 4) Увеличение предлагаемого комфортного сервиса для клиента
- 5) Дополнительной проверки для спермы от COVID – 19
- 6) Увеличение сотрудников
- 7) Грамотный, удобный учет для всех сотрудников

### Была определена проблема:

Недостаточная производительность труда, связанная со сбоями в обработке заказов. Задержки в исполнении заказа. Ошибки в постановке производственных задач. Отсутствие точной и оперативной информации о проверенном биоматериале в хранилище.

И ответ в дальнейшем оказался прост: "АВТОМАТИЗАЦИЯ!!!"

### Как происходила автоматизация

#### **Начало:**

Была поставлена задача в поиске компании, которая сможет продемонстрировать и внедрить систему для автоматизации управленческого учета. С нашим ответственным лицом связался менеджер компании 1С Франчайзи: МДК. Получили предварительное коммерческое предложение. Провели веб-конференцию с сотрудниками МДК (аналитик, менеджер, руководитель отдела продаж). Договорились о встрече и предварительном предпроектном обследовании на территории Репролаб. На встрече было проведено интервью с ЛПР и ЛВР, фиксация производилась с помощью аудио записи. В результате встречи 1С Франчайзи: МДК подготовила детальный отчет и техническое задание по внедрению системы 1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM). В сторону данного решения учредителями было принято положительное решение. Заключили договор, произвели первую оплату и процесс начался...

**Ожидаемый результат от автоматизации:** Сокращение времени на оформление заказов, автоматизация передачи продукции в хранилище, увеличение скорости и простоты самого процесса работы, автоматический учет перемещения продукции в хранилище и лабораторию, автоматизированный учет.

Автоматизацию управленческого учета на базе внедрения ПП 1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM) в компании Репролаб можно разделить на следующие этапы:

- Проведение предпроектного обследования на территории Заказчика
- Подготовка отчета и технического задания на основании проведенного обследования
- Подготовка и согласование с Заказчиком договора и план-графика внедрения
- Приобретение лицензий и первоначальная настройка
- Оказание услуг по реализации технического задания
- Обучение персонала Заказчика
- Завершение проекта

#### Показатели эффективности:

Планируемый рост производительности труда - 140%;

Планируемый рост выручки - 197%;

Сокращение временных затрат на подготовку внутренней/внешней отчетности – после внедрения МИНИМУМ В 4 РАЗА!

**Спасибо фирме «1С» и Франчайзи: МДК !!!**