

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ REDMINE НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ООО «AXIMEDIASOFT»

Е.А. Румянцева

Томский политехнический университет

ekaterinarumiantceva@gmail.com

Введение

Многие менеджеры и директора компаний стремятся с максимальной пользой использовать имеющиеся ресурсы и наработанную базу клиентов в денежном выражении, поднимать производительность, увеличивать доход и сокращать издержки. Внедрение CRM систем дает в руки необходимые инструменты, с помощью которых можно оптимизировать все процессы, увеличить прибыль и планировать ее в дальнейшем. Данные системы концентрируют усилия бизнеса в сторону обслуживания клиентов. CRM позволяет «интегрировать» клиента в область интересов предприятия. При этом компания получает максимально возможную информацию о своих клиентах и их потребностях и, исходя из этих данных, строит свою организационную стратегию, которая касается производства, рекламы, продаж и обслуживания.

На современном рынке существует множество CRM систем. Согласно данным на 2013 год наиболее популярными из них является «Мегаплан» - 32,2% рынка и 1С – Битрикс – 31,3%, Basecamp – 24,4%, Redmine – 13,9%[1].

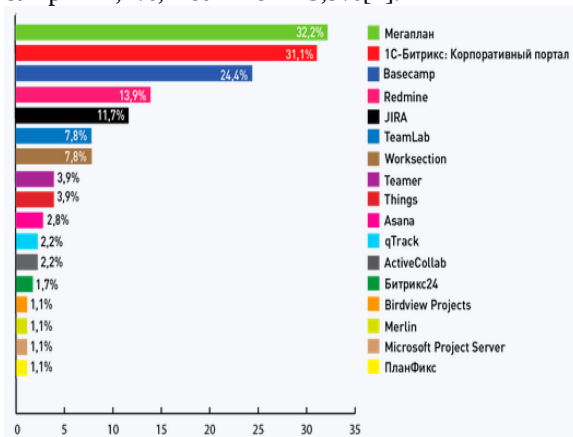


Рис.1. Аналитический обзор рынка CRM 2013 г

Обширное внедрение CRM систем обусловлено их доступностью и удобством использования.

Redmine crm

- CRM-система – это информационная система, назначением которой является автоматизация бизнес-процессов компании, обеспечивающих взаимодействие всех ее подразделений с клиентами на уровне, определяемом CRM-идеологией [2]. Такая система, с одной стороны, решает задачи, направленные на удовлетворение и удержание клиентов, с другой – служит оптимизации деятельности

компании, сокращая издержки, связанные с поиском и обработкой информации, анализом данных, управлением продажами и т.д.

- Redmine — это информационная система управления проектами с веб интерфейсом (онлайн), включающая в себя полный набор средств для совместной работы над проектами. Система позволяет вести одновременно несколько проектов, отслеживать их состояния, управлять шагами проекта, задачами, приоритетами, гибко назначать роли участникам. Распространяется по лицензии GNU.
 - Рассмотрим функциональные возможности системы на примере компании ООО «AximediaSoft».
- 1) Позволяет вовлечь участников проекта в процесс, обеспечить визуальное представление задач, сроков, вех проекта.
 - 2) Организует единый центр ведения проектов, программ и портфелей проектов в компании с гибкими настройками ролей участников – один и тот же сотрудник может играть разные роли в разных проектах. Обеспечивается единый стандарт ведения проектов в организации.

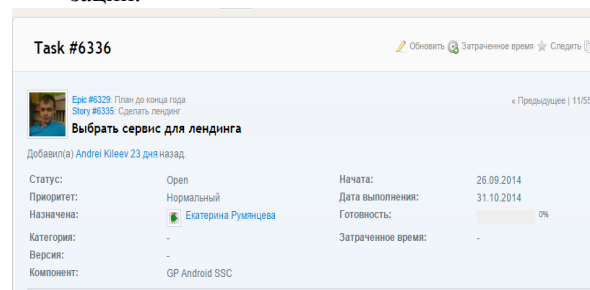


Рис.2. Визуализация распределения ролей в команде

- 3) Простота доступа к информации из любой точки, в том числе для географически удаленных сотрудников и подразделений. Возможность доступа заинтересованных лиц, спонсоров и других участников проекта, явно несвязанных с выполнением задач, к информации и отчетности в режиме просмотра.
- 4) Гибкая отчетность по проектам: кто, что и когда делал, делает и будет делать. Видимость загруженности ресурсов, контроль сроков, история задач. Автоматическое построение диаграммы Ганта и отображения задач на календарном плане.

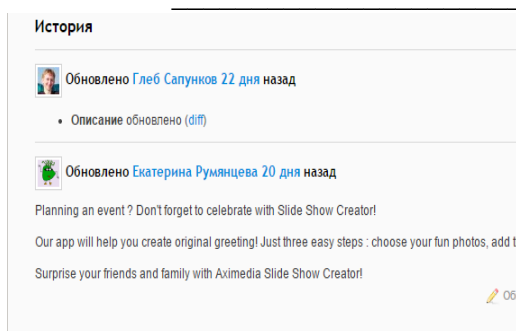


Рис.3. Визуализация отчетности по проекту

- 5) Система решает задачу социального взаимодействия в проектах, предоставляя встроенные проектные форумы (средства для обсуждений), доски новостей, базы знаний и возможность комментировать и обсуждать задачи.
- 6) Возможность настройки продукта на любую предметную область бизнеса, путем введения новых справочников, дополнительных полей к задачам, схем обработки последовательности задач.
- 7) Инструмент не только для проектного менеджера, но и всех участников проектной команды, предоставляет доступ к проекту всем всегда и везде, в том числе с мобильных устройств.
- По результату работы с данной системой можно сделать следующие выводы об уникальных чертах CRM Redmain:
 1. Обладает гибкой системой управления задачами. Задачи могут иметь произвольные поля, относится к разным шагам проекта. Имеет встроенное обсуждение по задачам.
 2. Имеет встроенную поддержку базы знаний проекта, которая реализована в форме wiki, т.е. участники проекта компании, у которых есть соответствующие права могут добавлять информацию в базу знаний.
 3. Уведомления участников проекта осуществляются по email и/или RSS об изменениях в проекте, о поступлении новых задач, добавлении информации в базу знаний и других важных событиях.
 4. Имеет встроенную поддержку обсуждений, типа форум.

5. Интеграция с системами контроля версий типа Subversion, Git. Это дает компании возможность подключаться к своей системе контроля версий без дополнительных манипуляций и видеть кто, когда и какие данные изменял в системе. Актуально именно для команд разработчиков ПО.
6. Поддерживает работу через интернет и в локальной сети. Все данные хранятся на сервере компании, в отличие от облачных сервисов, что гарантирует 100% доступность ваших данных и независимость от интернета. При необходимости систему можно сделать доступной и через интернет.
7. Возможность работы как на Windows платформе так и на Linux, что дает компании еще один повод сэкономить на лицензии к серверной ОС.
8. Поддерживает работу на различных СУБД, таких как MySQL, PostgreSQL и других.
9. Авторизация пользователей через LDAP, что позволяет использовать существующую базу пользователей предприятия, заведенных в Windows.

Заключение

Redmine - гибкий инструмент управления проектами и задачами может быть превращен в мощную и одновременно простую в использовании систему CRM. Компания AximediaSoft продуктивно использует данную систему в своей деятельности уже более 3 лет, что позволяет оптимизировать работу облегчает целевую коммуникацию между членами команды.

■ Литература

1. Tag Line агентство [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://2012.tagline.ru/task-management/>, свободный.
2. Портал о консалтинге [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pissoft.ru/stat/>, свободный.
3. Официальный сайт компании Redmine [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.redmine.org/>, свободный.
4. Бизнес портал – интегратор CRM [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bizflow.ru/>, свободный.
5. CRM ресурс компании ООО «AximediaSoft» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://tasks.aximedia.ru/>, свободный.