ERP для строительной организации

СМЕТА И ТЕНДЕР В ERP



Как лиды, госзакупки, сметы и документы по объектам живут в одной системе, а не в почте прораба

Тендер закрывается через два дня, а смету всё ещё считают в Excel по разным версиям.

Модельный кейс: ниша и сценарий использованы, чтобы показать логику работы платформы. Реального клиента за этим кейсом нет, показатели ниже дают иллюстративную оценку, а не измеренный результат.

// ситуация до внедрения

ЧТО МЕШАЛО ДО СТАРТА

- Лиды с сайта, звонков и тендерных площадок оседают в разных местах и теряются
- Подходящие госзакупки ищут вручную по площадкам, часть тендеров пропускают
- Смета по объекту собирается в Excel, версии расходятся между сметчиком и менеджером
- Договоры, КП и закрывающие документы готовятся вручную из старых шаблонов
- Задачи по объекту живут в чатах прораба, статус стройки непрозрачен

// что развернули

СОБРАННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ERP

Единая воронка лидов: сайт, звонки, тендерные площадки

ИИ-поиск релевантных госзакупок по профилю компании

Составление сметы по проекту с базой расценок

Генерация КП, договоров и закрывающих документов

Задачи и статусы по объектам с контролем сроков

Сверка платежей и актов с СБИС и банком

// внедрение

КАК ВЕДЁТСЯ ВНЕДРЕНИЕ

// Роль ИИ

ЧТО БЕРЁТ НА СЕБЯ ИИ

// Что это даёт

ЭФФЕКТ ДЛЯ КОМПАНИИ

- Ни один подходящий тендер не пропущен из-за ручного мониторинга площадок
- Смета собирается из единой базы расценок, без расходящихся версий Excel
- КП и договор готовятся за минуты, а не пересобираются из старых файлов
- Руководитель видит статус каждого объекта и сроки, а не собирает по чатам
- Лиды со всех источников попадают в одну воронку, ничего не теряется

// Сценарии

ЧТО МОДЕЛИРУЕТ ЭТОТ КЕЙС

Кейс описывает строительную организацию полного цикла: от поиска объектов и участия в госзакупках до сдачи работ и закрывающих документов. Такой бизнес одновременно ведёт лидогенерацию, тендерную работу, сметное дело и документооборот, и обычно всё это живёт в разных инструментах и головах сотрудников.

Мы показываем, как эти процессы собираются в одну ERP на платформе PivotPoint: единая воронка лидов, ИИ-подбор госзакупок, сметы из общей базы расценок, генерация КП и договоров, задачи по объектам. Реального клиента за кейсом нет. Это демонстрация логики, которую переносим под конкретную компанию.

// Как считали показатели

ОТКУДА ЦИФРЫ

Показатели в кейсе не замеры конкретного клиента, а иллюстративная оценка. Мы отталкивались от типовых процессов ниши и опыта внедрений: сравнивали, сколько времени и тендеров теряется на ручных шагах до автоматизации и после. Цифры показывают порядок эффекта и логику, а не гарантию. На вашем проекте мы фиксируем базовые метрики до старта и считаем результат от них.

// Кому подойдёт

КОМУ ПОДОЙДЁТ ЭТОТ СЦЕНАРИИ

- Лидогенерация, тендерная работа, сметы и документы живут в разных инструментах
- Часть госзакупок теряется, потому что площадки просматривают вручную, одну за другой
- Сметы, КП и договоры пересобираются каждый раз из старых файлов

// Технологический стек

НА ЧЕМ ЭТО РАБОТАЕТ

// Смежные услуги

ЧТО ЕЩЁ ДЕЛАЕМ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ

// Частые вопросы

FAQ ПО КЕЙСУ

СЕРИЯ КЕЙСОВ PIVOTPOINT · ОТРАСЛЕВЫЕ ERP И АВТОМАТИЗАЦИЯ

Ниша описана как демонстрация возможностей платформы PivotPoint. Хотите такую ERP у себя: обсудим, что переносится один в один, а что нужно собрать под вас.