

Грамотное планирование — неотъемлемая составляющая успеха оптики

Авторы: Михаил Хургин, Елена Шалацкая

Эффективность работы салона оптики и успех компании во многом зависят от состояния внутренней системы планирования. Многолетний опыт компании ИТигрис по анализу и оптимизации бизнес-процессов показывает, что компании, хорошо планирующие свою деятельность, функционируют более успешно и показывают лучшие результаты.

В оптическом салоне особую роль играет налаженная коммуникация «менеджер-оптик». Менеджер принимает решения, доводит информацию до сотрудников оптики и дает им задания. Очень важно иметь инструмент, позволяющий удобно и быстро выбрать лиц, ответственных за выполнение задач, контролировать их выполнение и получать обратную связь. С этой целью в системе автоматизации салонов оптики «ИТигрис Оптима» предусмотрен функционал по созданию заданий, делегированию их отдельным сотрудникам и департаментам. Менеджер может отслеживать выполнение заданий сотрудниками, а также задания, назначенные для него.

Помимо задач, требующих исполнения к заданному сроку, менеджменту очень важно оперативно доносить до сотрудников новости компании, например информацию об изменении прейскуранта, появлении новых товарных позиций и др. Необходимо, чтобы каждый сотрудник ознакомился с нововведением, а скорость распространения информации в компании была максимальной.

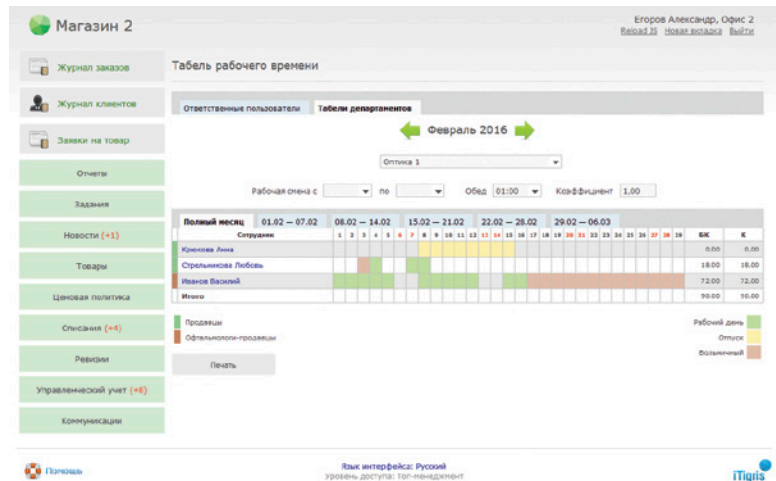


Рис. 1. Табель рабочего времени в системе ИТигрис Оптима

В системе «ИТигрис Оптима» мы реализовали функционал внутренних новостей. Теперь для распространения любой информации менеджеру нужно просто выбрать целевых получателей и прямо в системе создать новость, по необходимости снабдив её иллюстрациями и внешними ссылками. После отправки новости, менеджер видит список всех получателей с отметками о времени прочтения, что позволяет легко убедиться в том, что все сотрудники ознакомились с необходимой информацией. В случае срочных и важных новостей менеджер может поставить отметку, при которой новость появится поверх рабочего экрана сотрудника, тем самым он точно её не пропустит.

Еще один полезный инструмент ИТигрис Оптима, помогающий организовать работу салона, – табель рабочего времени. Периодически перед управляющим встает вопрос правильного планирования смены сотрудников. Система предлагает удобную форму представления рабочих смен, выходных и отпусков. Менеджер тратит минимум времени на подсчет зарплаты за отработанные смены, это происходит автоматически – достаточно нажать всего одну кнопку. Табель особенно удобен для сетей оптик, где сотрудник может быть закреплен за несколькими салонами, а ответственный за составление графика может распределять сотрудников по разным салонам. Система обеспечивает удобное и эффективное распределение трудовых ресурсов, а сотрудники получают наглядный график работы с разделением по торговым точкам.

В ближайшее время в системе «ИТигрис Оптима» появится возможность ведения записи на прием к врачу-офтальмологу / оптометристу. Многие оптики уже поддерживают такую систему, у кого-то она встроена в сайт, у кого-то существует в виде отдельной системы, а у кого-то записана в блокноте. Однако одним из критериев эффективности бизнеса является наличие единого инструмента, покрывающего все основные бизнес-процессы компании. Именно поэтому мы продолжаем работать над внедрением дополнительных инструментов для повышения эффективности оптики в системе «ИТигрис Оптима».