**Nuo „Excel“ iki dirbtinio intelekto: kaip NT vystytojo kasdienybę keičia specialiai tam pritaikyta projektų valdymo sistema**

**Vidinius verslo įmonės projektų valdymo, administravimo ir pardavimų procesus apjungiantys, sekantys ir analizuojantys skaitmeniniai įrankiai jau tapo svarbiu faktoriumi, didinant darbo efektyvumą bei našumą ir siekiant išlikti konkurencingiems. Nekilnojamojo turto (NT) rinkoje šie įrankiai gali padėti išvengti žmogiškųjų klaidų bei užtikrinti sklandų procesą nuo pat pirmojo kliento kontakto iki jo naujojo būsto raktų įteikimo ir dar ilgiau. Pagal savo poreikius pritaikytą verslo valdymo sistemą (VVS) bendrovė „Realco“ naudoja jau devinti metai.**

**Viena sistema visiems procesams**

„Pradėjome nuo pardavimų skyriaus ir jo poreikio atsisakyti „Excel“ lentelių bei rankinio darbo. Norėjome, kad visi duomenys būtų vienoje vietoje ir kad pardavimų bei klientų aptarnavimo procesai būtų aiškūs, skaidrūs ir greiti,“ – prisimena „Realco“ IT projektų vadovė Ermina Kačinskienė.

Pasak jos, pradžia buvo visame pasaulyje naudojama „Odoo“ CRM sistema, tapusi VVS sistemos pagrindu. Tiesa, ją teko gana nemažai adaptuoti, nes „Odoo“ buvo daugybė funkcionalumų, kurių NT įmonei nereikėjo ir nebuvo tokių, kurie šioje verslo srityje yra būtini.

„Šią atviro kodo CRM visus tuos metus nuolat tobulinome, atsisakėme nereikalingų bei diegėme naujus sprendimus ir dabar turime visiškai NT poreikiams pritaikytą sistemą. Žinoma, tai jokiu būdu nėra baigtinis procesas – mes nuolat galvojame, kaip galime padaryti dar geriau, dar patogiau“, – pabrėžia IT specialistė, pridurdama, jog pagrindinis darbas, pritaikant CRM pagal savo poreikius, užtruko apie penkerius metus.

Dabar „Realco“ naudojama „Odoo“ sistema apima didžiąją dalį NT projekto valdymo ciklų. Klientų užklausos, pardavimų progresas, mokėjimai, buhalterija ir defektų registravimas – viskas valdoma per VVS.

Iš viso prie „Odoo“ prijungtos keturios didelės sistemos: klientų portalas, atskirų įmonės vystomų projektų internetiniai puslapiai, buhalterinė sistema „Business Central“ ir ataskaitų sistema „Power BI“.

**Nepakeičiamas įrankis ir pardavėjams, ir apskaitininkams**

Bendrovės pardavimų skyrius per verslo valdymo sistemą dabar planuoja ir valdo visus savo veiksmus: skambučius, susitikimus, datas ir pastabas – nebereikia jokių lentelių, užrašų knygelių ar kitų papildomų informacijos įsiminimo bei valdymo priemonių. Kadangi egzistuoja ir sistemos mobilioji versija, tai, esant poreikiui, atitinkama informacija į VVS gali būti talpinama labai operatyviai, esant pasikeitimams konkrečiame NT objekte.

„Kasdienybėje tai reiškia ne tik daugybę sutaupyto laiko, bet ir sklandų darbų perdavimą. Tarkim, vienam kolegai netikėtai susirgus, kitas gali iš karto perimti visus jo darbus, nes visa reikalinga informacija yra VVS‘e. Taip pat „Odoo“ padėjo eliminuoti žmogiškąsias klaidas, kurių pasitaikydavo, sutartis sudarinėjant rankiniu būdu. Dabar, visą sutarčiai reikalingą informaciją sukėlus į VVS, užtenka poros mygtukų paspaudimų ir sistema atspausdina jau paruoštą sutartį su visais planais ir kitais reikalingais priedais“, – pasakoja E. Kačinskienė.

Viena iš prie VVS prijungtų dalių – „Microsoft“ buhalterinė ir verslo valdymo sistema „Business Central“ (buvusi „Navision“ ir „Microsoft Dynamics NAV“), kuri taip pat realiuoju laiku keičiasi visais operuojamais duomenimis su „Odoo“, o tai leidžia apskaitai nebegaišti laiko rankiniam duomenų sutikslinimui.

„Prie savo VVS sistemos jau esame prijungę ir visą buhalterinę proceso dalį. Kiekvienam naujam klientui sugeneruojamas individualus įmokos kodas, o visi tolimesni jo mokėjimai siejami su konkrečiu sandoriu, taip eliminuojant bet kokių klaidų riziką. Sistema taip pat gali automatiškai paskaičiuoti pradinio įnašo mokėjimą dalimis ir pardavėjams to nebereikia daryti patiems. Jie tiesiog mato visą informaciją, sumas ir mokėjimų statusą“, – pabrėžia E. Kačinskienė.

Dar viena intensyviai vystoma „Realco“ naudojamos VVS sistemos dalis – „Microsoft“ sukurta duomenų analizės ir vizualizavimo platforma „Power BI“.

„Šioje ataskaitų sistemoje mes dabar galime matyti ir analizuoti praktiškai visus projekto ekonominius duomenis – kiek pajamų surinkta, kiek planuojama surinkti; galima lengvai stebėti ir analizuoti pardavimų skyriaus efektyvumą. Taip pat sistemoje matomos marketingo skyriaus ataskaitos – kokia kampanija buvo vykdoma, kiek ji pasiteisino; galima rasti visą informaciją apie atvirų durų dienas projektuose – kiek buvo susitikimų, kiek gauta atsisakymų, kokios jų priežastys ir t. t. Visa ši ir daugybė kitos informacijos yra aprašoma ir išsaugoma VVS sistemoje“, – pasakoja E. Kačinskienė.

**Nebe išskirtinumas, o būtinybė**

NT projektų vystymui pritaikyta VVS sistema jau tapo nepamainomu įrankiu kasdienėje bendrovės veikloje. Vis tik pradžia nebuvo labai sklandi, nes iš pradžių įmonės viduje sistema buvo suprantama kaip vienkartinis, baigtinis produktas.

„Tik po kurio laiko atėjo supratimas, kad tai – tęstinis, nuolat tobulinamas įrankis, jį vis adaptuojant pagal sparčiai besikeičiančius verslo procesus, principus ir poreikius. Kaip ir prie kiekvienos naujovės, reikėjo laiko priprasti ir prie VVS. Dabar sistema jau ne tik yra tapusi natūralia kiekvieno įmonės senbuvio kasdienybės dalimi, bet ir kiekvienas naujas kolega labai greitai įsisavina visus jos veikimo principus bei privalumus“, – šypsosi E. Kačinskienė.

IT specialistė neabejoja, kad patogios ir specifiniams, unikaliems veiklos poreikiams pritaikytos sistemos yra ne tik NT vystytojų, bet absoliučiai visose srityse veikiančių verslų ateitis.

„Dabar tokios sistemos jau yra nebe išskirtinumas, o būtinybė. Nauja aktualija ir iššūkis – visų įmonės projektų valdymo, administravimo ir pardavimų procesų optimizavimui bei duomenų analizei pritaikyti dirbtinį intelektą. Suprasdami technologinių inovacijų svarbą bei įtaką konkurencingumui, mes tam jau dabar intensyviai ruošiamės“, – sako E. Kačinskienė.

**Daugiau informacijos:**

Kristina Grubliauskaitė-Svitojė

„Realco“ atstovė komunikacijai

+370 640 24057

[kristina.svitoje@realco.lt](mailto:kristina.svitoje@realco.lt)