

streszczenie

Firma Profesal przygotowała konfigurację, która może pomóc firmom inżynierskim wzmocnić swoje kompetencje sprzedażowe oraz możliwości zarządzania budżetem zarówno pojedynczych projektów, jak i budżetem całej organizacji.

Konfiguracja dla firm inżynierskich pozwala wszystkim pracownikom mieć wkład w realizację projektu zgodnie z jego założeniami.

Profesjonalne wsparcie firm inżynierskich

Pracownicy firm projektowych, często skupieni na swojej pracy i dostarczeniu najwyższej jakości usług swoim klientom, potrzebują narzędzi, które wspomagać będą zarówno ich organizację pracy, jak i proces sprzedaży. Aby wyjść naprzeciw ich potrzebom, firma Profesal przygotowała konfigurację, która może pomóc firmom inżynierskim wzmocnić swoje kompetencje sprzedażowe oraz możliwości zarządzania budżetem zarówno pojedynczych projektów, jak i budżetem całej organizacji.

Wsparcie klienta

Profesal wspiera swoich Klientów, dostarczając im narzędzia do zarządzania relacjami z klientami oraz dostawcami, poprzez możliwość przechowywania ich danych teleadresowych oraz listy kontaktów pomiędzy kontrahentami.

Sprzedaż usług

Sprzedaż usług w branży inżynierskiej rozpoczyna się od stworzenia w systemie Profesal

projektu sprzedażowego po pierwszych kontaktach z zainteresowanym klientem. W ten sposób tworzone jest miejsce do zapisywania wszelkich informacji na temat zakresu projektu, wymagań klienta, ustaleń handlowych oraz ofert konkurentów.

Kiedy po wstępnych rozmowach z klientem zaczyna kształtować się oferta, w założonym w aplikacji Profesal projekcie sprzedażowym tworzona jest wstępna kalkulacja projektu – planowane koszty oraz harmonogram wpłat. Podejście takie pozwoli na oszacowanie planowanej marży projektu, czyli wyznaczenie celu dla realizacji projektu.

Zarządzanie budżetem

Konfiguracja dla firm inżynierskich pozwala wszystkim pracownikom mieć wkład w kontrolę nad budżetem projektu, co bezpośrednio przekłada się na jego powodzenie. Dzieje się tak poprzez możliwość zaplanowania kosztów jeszcze zanim zostaną one zaksięgowane.

Kontrola budżetu – na poziomie pojedynczych projektów, jak i całej firmy – możliwa jest dzięki skonfigurowanym raportom, które pozwalają kontrolować przepływ gotówki w organizacji oraz marżę realizowanych projektów.

Takie podejście pozwala zapobiegać problemom z płynnością finansową lub spadkiem uzyskanej marży projektów podczas wczesnych stadiów realizacji projektów.

Rysunek 1.

Monitoring przychodów projektowych

PRZYCHODY		1 300 000,00	1 250 000,00
Suma planowanych:		1 250 000,00	1 250 000,00
Suma rzeczywistych:		50 000,00	0,00
Wynagrodzenia		1 300 000,00	1 250 000,00
Pierwsza rata	Rozblij	900 000,00	900 000,00
Druga rata	Rozblij	250 000,00	250 000,00
Prace przedprojektowe	Rozblij	50 000,00	100 000,00
Trzecia rata	Rozblij	100 000,00	

KOSZTY

	560 000,00	412 000,00
Suma planowanych:	560 000,00	412 000,00
Suma rzeczywistych:	0,00	0,00
☐ Pozostale	60 000,00	60 000,00
Nieprzewidziane wydatki	Rozbiji	60 000,00
☐ Wynagrodzenia	250 000,00	250 000,00
Wpłaty	Rozbiji	250 000,00
☐ Zużycie materiałów	250 000,00	102 000,00
Materiały (Zakup materiałów biurowych)	Rozbiji	250 000,00
		102 000,00

Rysunek. 2.

Monitoring kosztów projektowych

PODSUMOWANIE

MARZA	740 000,00	838 000,00
MARZA (% przychodów)	56,9 %	67,0 %

Rysunek. 3.

Kontrola marży projektu

Aby dobrze zarządzać budżetem firmy, należy śledzić przepływ gotówki na poziomie pojedynczych transakcji, jak i w szerszym zakresie – na poziomie budżetu całej firmy.

Zarządzanie Harmonogramem

Aby zagwarantować sobie powodzenie projektu, nie wystarczy śledzić wyłącznie jego budżetu. Ważne jest, by określić listę niezbędnych do wykonania prac, oraz oszacować ich pracochłonność. Następnie na podstawie tych danych Kierownik Projektu ma możliwość przygotowania planowanego harmonogramu ofertowego.

Kiedy projekt przechodzi w fazę realizacji, pojawia się harmonogram realizacyjny, który dostosowywany jest przez Kierownika Projektu do zmieniających się warunków.

Rysunek. 4.

Formularz zarządzania budżetem projektowym

Opis	Kategoria	Typ	Data	Data faktury	Cena jedn. netto
Pierwsza rata	Wynagrodzenia	Planowany	2014-03-26	2014-03-26	900 000,00
Druga rata	Wynagrodzenia	Planowany	2014-03-26	2014-03-26	250 000,00
Trzecia rata	Wynagrodzenia	Planowany	2014-03-26	2014-03-26	100 000,00
Prace przedprojektowe	Wynagrodzenia	Rzeczywisty	2014-03-26	2014-03-26	50 000,00

Aby zagwarantować sobie powodzenie projektu, nie wystarczy śledzić wyłącznie jego budżetu. Ważne jest, by określić listę niezbędnych do wykonania prac, oraz oszacować ich pracochłonność. Następnie na podstawie tych danych Kierownik Projektu ma możliwość przygotowania planowanego harmonogramu ofertowego.

Fazy projektu – Faza planowania**Planowanie budżetu**

Podczas tworzenia oferty dla klienta powinna zostać wyznaczona osoba odpowiedzialna za prowadzenie działań sprzedażowych. Osoba ta – Kierownik Projektu – podczas tworzenia oferty dla Klienta powinna stworzyć planowany budżet projektu, by móc określić, jakie są planowane koszty oraz jaka będzie spodziewana marża. Wyznaczenie finansowego celu pozwala wyznaczyć najlepszą drogę prowadzenia projektu.

Każdy planowany koszt lub przychód może zostać oszacowany szczegółowo (np. w postaci listy materiałów) lub grupowo według kategorii (np. koszty materiałów, koszty usług).

Po złożeniu oferty i akceptacji jej przez klienta planowany budżet w projekcie sprzedażowym nie ulega zmianie. Od tego momentu będzie stanowił punkt odniesienia podczas realizacji projektu.

Planowanie harmonogramu

Oprócz planów finansowych, przed wysłaniem oferty do klienta ważne jest stworzenie harmonogramu wykonywanych prac. Jest to konieczne, by móc prawidłowo zaplanować terminy realizacji prac.

Uzupełnieniem dla planowanego budżetu jest zaplanowanie harmonogramu prac. Harmonogram jest listą zadań, które muszą zostać wykonane, by zrealizować projekt.

Projekt sprzedażowy, oprócz harmonogramu, może zawierać również zadania związane z samą sprzedażą. Wszelkie umówione spotkania z Klientem, wewnętrzne konsultacje oraz inne wydarzenia mające związek z procesem sprzedaży mogą zostać zapisane w projekcie.