



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Шаблон аудита и приоритизации процессов для автоматизации

Пошаговый фреймворк для идентификации рутинных задач, оценки их потенциала и приоритизации внедрения

Введение: Зачем нужен этот шаблон?

Автоматизация — это не просто тренд, а стратегическая необходимость для повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса. Однако хаотичное внедрение решений может привести к потере времени и ресурсов. Этот шаблон разработан, чтобы помочь вам систематически подойти к процессу автоматизации, выявить наиболее перспективные задачи и сосредоточиться на тех, которые принесут максимальную отдачу (ROI).

Согласно исследованиям, до 30% всех рабочих задач могут быть автоматизированы, что высвобождает значительные ресурсы для более стратегических инициатив (McKinsey & Company, 2023). Правильная приоритизация позволяет начать с «быстрых побед», демонстрируя ценность автоматизации и мотивируя команду к дальнейшим изменениям.

Инструкция по заполнению

□ Шаг 1: Соберите команду

Привлеките ключевых сотрудников из разных отделов (продажи, маркетинг, HR, финансы), которые ежедневно сталкиваются с рутинными задачами. Их инсайты критически важны.

□ Шаг 2: Идентифицируйте процессы

Проведите мозговой штурм или опрос. Зафиксируйте все повторяющиеся, времязатратные и подверженные ошибкам процессы, которые можно потенциально автоматизировать. Сосредоточьтесь на процессах, которые следуют четким правилам и не требуют творческого подхода.

□ Шаг 3: Заполните таблицу аудита

Для каждого процесса соберите данные по указанным колонкам. Будьте максимально точны в оценках. Используйте средние значения.

□ Шаг 4: Оцените потенциал автоматизации

Определите, насколько легко или сложно автоматизировать процесс, и какой эффект это принесет. Используйте шкалу «низкий/средний/высокий».

□ Шаг 5: Приоритизируйте с помощью матрицы

Перенесите процессы в матрицу приоритизации, чтобы визуально определить, с чего начать.

□ Шаг 6: Разработайте план пилотного проекта

Для наиболее приоритетных процессов составьте детальный план внедрения.

Таблица аудита текущих процессов

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

Оценка потенциала автоматизации: критерии

Низкий потенциал	Процесс требует креативности, сложного принятия решений, эмпатии или нерегулярно выполняется. Автоматизация может быть дороже, чем ручное выполнение. (Пример: стратегическое планирование, сложные переговоры с клиентами).
Средний потенциал	Процесс имеет четкие правила, но требует некоторой человеческой проверки или корректировки. Автоматизация возможна, но может быть сложной или требовать доработки. (Пример: подготовка аналитических отчетов с экспертной оценкой, частичная модерация контента).
Высокий потенциал	Процесс повторяющийся, основан на правилах, имеет большой объем и высокую частоту. Автоматизация принесет значительную экономию времени, снижение ошибок и улучшение качества. (Пример: ввод данных, отправка типовых уведомлений, формирование счетов по шаблону).

Матрица приоритизации

Матрица приоритизации помогает визуально определить, какие процессы следует автоматизировать в первую очередь, исходя из двух ключевых факторов: потенциального эффекта от автоматизации и сложности ее внедрения. Эффект может быть выражен в экономии времени, сокращении ошибок, повышении удовлетворенности клиентов или увеличении доходов. Сложность включает в себя стоимость инструментов, время на настройку, необходимость интеграции и обучение персонала.

Матрица приоритизации: Квадранты

1. Высокий эффект / Низкая сложность (Быстрые победы)	Это идеальные кандидаты для пилотных проектов. Они принесут быструю и заметную отдачу, мотивируя команду. Примеры: Автоматический перенос лидов с сайта в CRM, рассылка типовых КП, автоматические напоминания о встречах.
2. Высокий эффект / Высокая сложность	Эти процессы требуют тщательного планирования и значительных ресурсов, но могут принести наибольшую долгосрочную выгоду. Включайте их в стратегический план после успешных «быстрых побед». Примеры: Интеграция ERP-системы с CRM и складским учетом, комплексная автоматизация HR-процессов (от найма до увольнения).
3. Низкий эффект / Низкая сложность	Эти процессы можно автоматизировать, если есть свободные ресурсы, но они не должны быть приоритетом. Примеры: Автоматическая архивация старых файлов, отправка внутренних уведомлений о днях рождения сотрудников.

4. Низкий эффект / Высокая сложность

Избегайте автоматизации этих процессов. Вложенные усилия не окупятся.
Примеры: Попытка автоматизировать креативный процесс разработки маркетинговых кампаний, автоматизация редко выполняемых и уникальных задач.

План пилотного проекта

Выбранный процесс	Ожидаемый ROI (в % или руб.)	Срок реализации (недели)	Ответственный за проект	Ключевые метрики успеха
Автоматический перенос лидов с сайта в CRM	200% (за счет сокращения времени на ручной ввод и уменьшения потерянных лидов)	2-4	Иванов И.И. (Руководитель отдела продаж)	Количество потерянных лидов (снижение на 90%), время от заявки до первого контакта (снижение на 50%), точность данных в CRM (повышение до 99%).
Автоматическая рассылка коммерческих предложений	150% (за счет экономии времени менеджеров и повышения скорости отправки)	3-5	Петрова А.В. (Маркетолог)	Время на подготовку и отправку КП (снижение на 80%), количество ошибок в КП (снижение на 95%), конверсия КП в следующий этап воронки (рост на 5-10%).
Автоматизация административной части онбординга HR	120% (за счет сокращения времени HR-специалиста и повышения качества адаптации)	4-6	Сидоров К.П. (HR-менеджер)	Время HR на онбординг (снижение на 60%), количество пропущенных шагов онбординга (снижение на 90%), удовлетворенность новых сотрудников процессом адаптации (рост на 15%).

Ключевые рекомендации для успешной автоматизации

- ☐ Начните с малого
Выбирайте «быстрые победы», чтобы продемонстрировать ценность автоматизации и получить поддержку команды.
- ☐ Вовлекайте сотрудников
Объясняйте цели автоматизации, показывайте выгоды для каждого сотрудника (освобождение от рутины, возможность заниматься более интересными задачами). Сопротивление изменениям — главная причина провала проектов (Harvard Business Review, 2022).
- ☐ Обучайте и поддерживайте
Предоставьте достаточное обучение и постоянную поддержку. Убедитесь, что у сотрудников есть четкие инструкции и каналы для вопросов.
- ☐ Измеряйте и анализируйте
Четко определите метрики успеха до начала проекта и регулярно отслеживайте их. Без цифр невозможно доказать ROI и ценность изменений.
- ☐ Используйте No-code/Low-code решения
Для большинства рутинных задач не требуется глубоких навыков программирования. Современные платформы позволяют автоматизировать процессы силами нетехнических специалистов.

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



 rocketlab.bz

 [@rocketlab](https://t.me/rocketlab)