

СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ RPA-ПРОДУКТА «МАРШРУТИЗАТОР СЧЕТОВ-ФАКТУР»

Баранников А.В. (Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО»)

Научный руководитель – кандидат экономических наук, профессор Максимова Т.Г.
(Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО»)

Аннотация. В работе представлен полный путь создания инновационного продукта «Маршрутизатор счетов-фактур», детально рассмотрены этапы его развития с момента зарождения идеи до конечного потребителя. Предложен вариант маркетинговой стратегии с использованием подхода «Customer development» с последующим альфа и бета тестированием. Разработана бизнес-модель.

Введение. Необходимость автоматизации в бухгалтерской среде возникла давно. На рынке существует множество программ, которые позволяют упростить работу и уменьшить количество рутинной работы. Таким образом продукт «Маршрутизатор счетов-фактур» автоматизирует еще один процесс бухгалтерской деятельности, что даст усовершенствования в концепции цифровизации экономики.

Основная часть. Ключевым решением RPA-продукта «Маршрутизатор счетов-фактур», является его моментальная интеграция к клиентской почте и аккаунту в 1С. Робот за несколько секунд обрабатывает поступившие счета-фактур и вносит их в бухгалтерскую ведомость, таким образом исчезает необходимость тратить время сотрудников на подтверждение правильности заполнения счетов-фактур. Также увеличится скорость обработки счетов-фактур, а отсутствие ошибок в идентификации продавца и покупателя позволит гарантированно получить налоговый вычет.

Для продвижения продукта была выбрана стратегия с постоянным применением метода «customer development», то есть изначальная нацеленность продукта на работу с потенциальными клиентами, а также его разработка и постоянная корректировка в соответствии с интересами потребителя. Такая стратегия позволит работать короткими циклами с частой обратной связью от рынка.

Выводы. Взвесив и просчитав все риски, можно сделать вывод, что создание RPA-продукта «Маршрутизатор счетов-фактур» является возможным и перспективным, так как решает актуальные задачи данной отрасли. А выбор стратегии с использованием подхода «customer development», позволит создать устойчивую бизнес-модель, которая определит ценность программного продукта для потребителя от этапа исследования, до масштабирования.

Баранников А.В. (автор)

Подпись

Максимова Т.Г. (научный руководитель)

Подпись