



Комерційна пропозиція

PROTECTOR: проектування і робочий прототип системи автоматизації

Комерційна пропозиція Ingello Systems для етапу проектування: аналіз реальних бізнес-процесів PROTECTOR, модель майбутньої автоматизації, робочий прототип із базою даних, інтерфейсами, ролями доступу і планом подальшої розробки.

INGELLO SYSTEMS

frontend-plant.ingello.com

Головна ідея

Ми пропонуємо почати не з купівлі готової ERP і не з великої розробки "всього одразу", а з етапу проєктування і прототипування.

На цьому етапі ми розберемося, як PROTECTOR працює зараз: маркетинг, продажі B2C/B2B/B2G, закупівлі, виробництво, логістика, фінанси, аналітика, кадри, Keerip CRM, Shopify/Horoshop, платежі, доставки, BAS та інші інтеграції.

Після цього ми побудуємо модель системи саме під ці процеси. Не готовий комбайн із зайвими модулями, не набір сервісів, у яких команда потім має розбиратися сама, а зрозумілу основу автоматизації під фактичну операційну модель PROTECTOR.

Що буде результатом етапу

- Карта поточних процесів: як заявка проходить шлях від джерела до виробництва, оплати, складу, доставки і звітності.
- Оптимізована to-be модель: що можна прибрати, об'єднати, автоматизувати або зробити прозорішим.
- Схема даних: клієнти, ліди, замовлення, SKU, матеріали, специфікації, виробничі партії, задачі, платежі, залишки, ролі.
- Робочий прототип: інтерфейс, форми, списки, статуси, dashboard, доступи для різних ролей.
- Підготовка до перенесення даних: структура, у яку можна буде переносити дані з Keerip CRM, таблиць та інших джерел на етапі розробки.
- Backlog інтеграцій: що робимо в MVP, що переносимо в наступні версії, що не потрібно робити зараз.
- План розробки: етапи, бюджетні рамки, критерії приймання і ризики.

Варіанти старту

Варіант	Вартість	Термін	Результат
Консультація	\$0	60-90 хвилин	Робоча зустріч для уточнення цілей, процесів, критичних інтеграцій, очікуваного MVP і правильного формату старту.
Тільки ТЗ	\$800	1-2 тижні	Документ із процесами, ролями, статусами, сутностями, інтеграціями і рамкою майбутньої системи.
Проєктування без розширеного прототипування	\$2 700	2-3 тижні	Технічне завдання, архітектура, схема БД, карта ролей, статуси, сценарії користувачів і план MVP без повноцінного робочого прототипу.

Розширене проєктування і прототипування для PROTECTOR	\$7 600	до 2 місяців	Специфікації, робоча БД, доступи, частина форм, списків, dashboard, модель інтеграцій і план MVP.
---	---------	--------------	---

Рекомендований варіант для PROTECTOR - розширене проєктування і прототипування за \$7 600, тому що вимоги охоплюють не один CRM-модуль, а наскрізний контур: продажі, виробництво, склад, закупівлі, платежі, доставки, фінанси, аналітику і ролі доступу. Якщо потрібно спершу дешевше зафіксувати архітектуру і score без повноцінного прототипу, можна почати з проєктування за \$2 700.

Чому це важливо

Головний ризик не в тому, що бракує CRM. Ризик у тому, що можна купити велику ERP, заплатити за впровадження, ліцензії і підтримку, але команда не отримає швидкої бізнес-цінності.

Проектування з робочим прототипом зменшує цей ризик:

- власник бачить майбутню систему до великого бюджету розробки;
- команда може пройти свої сценарії в інтерфейсі, а не в абстрактному документі;
- зайві модулі і інтеграції відсікаються до того, як на них витрачено гроші;
- майбутні оцінки розробки стають предметними, бо є модель даних, екрани і критерії приймання;
- прототип не викидається, а стає основою наступного етапу.

Ядро майбутньої системи

На етапі проєктування ми пропонуємо почати з виробничо-операційного ядра:

- Вхідна заявка як старт процесу для B2C, B2B, B2G, private label, Shopify/Horoshop і ручних запитів.
- Картка клієнта, замовлення і комерційної пропозиції.
- Продукти, SKU, специфікації, матеріали, варіанти дизайну, пакування.
- Виробниче завдання з маршрутом по робочих центрах.
- Статуси: заявка, погодження, виробництво, контроль якості, готово, відвантажено.
- Склад і залишки матеріалів під замовлення.
- Ролі і права доступу за відділами, відповідальними і полями.
- Dashboard керівника: виручка, маржинальність, завантаження виробництва, дефіцит матеріалів, дедлайни, дебіторка.

Інтеграції

Не всі інтеграції потрібно робити в першій версії. На етапі проєктування ми розділимо їх на три групи:

- Критичні для MVP: Keepin CRM import/export, Shopify/Horoshop замовлення, склад, базові оплати, Нова Пошта.
- Важливі для масштабування: LiqPay, mono, PayPal, DHL/Meest/Укрпошта, Google Workspace, Ringostat/Binotel, BAS.

- Опційні або пізніші: Zapier/n8n, AI-агенти, ElevenLabs, маркетингові фіди, A/B-тести, складна мультиканальна аналітика.

Подальший маршрут після проєктування

Етап	Результат	Орієнтир
1. Проєктування і прототип	ВРМН/діаграма процесів, схема даних, робочий прототип, ролі, backlog інтеграцій	\$7 600, до 2 місяців
2. MVP виробничого ядра	Заявка, ТЗ на виробництво, специфікації, робочі центри, склад, статуси, ролі, перенесення першого набору даних	\$18 000-25 000
3. Масштабування	Продажі, закупівлі, логістика, оплати, наскрізна аналітика, імпорт Keerpin CRM	\$15 000-25 000
4. Наступні версії	Маркетинг, AI-автоматизації, HR, база знань, складні звіти	окремими фіксованими етапами

Орієнтир для першої повної версії після проєктування: \$35 000-50 000. Це не остаточна кошторисна ціна, а рамка для ухвалення рішення до детального проєктування.

Порівняння вартості володіння з Odoo

Варіант	Орієнтир бюджету	Коментар
Дорога Odoo Custom для PROTECTOR, орієнтовно 50 користувачів	\$185 000-260 000 за 5 років	Реальна 5-річна вартість з підпискою, впровадженням, адаптацією під виробництво, інтеграціями і підтримкою. Це підхід готової ERP, яку ще потрібно довго налаштовувати під фактичні процеси компанії.
Більш доступні послуги Ingello	\$0 консультація; \$2 700 проєктування; \$7 600 розширене проєктування і прототипування; \$18 000-25 000 MVP виробничого контуру	Ми починаємо з аналізу реальних процесів і поступового впровадження. MVP за \$18 000-25 000 - це саме виробництво: заявки, ТЗ на виробництво, специфікації, робочі центри, склад, статуси і ролі. Це не повна система на 5 років; продажі, маркетинг, HR, BAS та інші модулі додаються окремими етапами.

Що входить у цей розрахунок:

- приблизно \$95 700 - публічна підписка Odoo Custom для 50 користувачів на 5 років;
- \$45 000-75 000 - стартове впровадження: аналіз процесів, конфігурація, міграція, навчання, адаптація під виробничі процеси;

- \$25 000-45 000 - кастомні інтеграції і доробки: Keepin CRM, Shopify/Horoshop, специфікації, робочі центри, склад, оплати, доставки, BAS;
- \$20 000-44 000 - підтримка, зміни, оновлення і супровід кастомних модулів протягом 5 років.

Нижча сума можлива лише якщо залишити багато процесів у стандартній логіці Odoo і не робити глибоку адаптацію під фактичну модель PROTECTOR.

Публічні джерела для бази розрахунку: <https://www.odoo.com/pricing>,
<https://www.odoo.com/pricing-packs>, <https://www.odoo.com/pricing-configurator>.

Приклади процесу проєктування

- Прототип процесів для холдингу: <https://youtu.be/7wjp5lzliss>
- Прототип медичної системи: https://www.youtube.com/watch?v=JtULuwiq_ro
- Склад, облік, постачальники і ціни: <https://youtu.be/xmMfq1N5iC8>
- Приклад документації розширеного проєктування: https://docs.google.com/document/d/1rF2IKBqillHNDZt_xYJ0LDIW-f0bIV3dKvPWj2bNzwO/edit?usp=sharing

Релевантний досвід Ingello

- Prime EVA - виробництво, fulfillment, маркетплейси, внутрішні процеси: <https://business.ingello.com/prime-eva>
- FORMA WMS - склад, залишки, партії, рух товарів: <https://business.ingello.com/forma-wms>
- FORMA BPM - процеси, задачі, статуси, регламенти: <https://business.ingello.com/forma-bpm>
- FORMA CRM - продажі, клієнти, воронки, комунікації: <https://business.ingello.com/forma-crm>
- Vorfahr - SaaS із AI, кабінетами, оплатами і виробничим контуром: <https://business.ingello.com/vorfahr>
- NorthWest - CRM і документообіг для логістики: <https://business.ingello.com/northwest>

Наступний крок

Провести робочу зустріч на 60-90 хвилин і зафіксувати рамку етапу проєктування:

- які 2-3 типи заявок мають бути змодельовані першими;
- які робочі центри і специфікації є критичними;
- які статуси запускають автоматичні дії;
- які поля потрібні керівнику в dashboard;
- які дані з Keepin CRM треба переносити першими;
- які інтеграції відкладаємо, щоб не будувати зайву складність до появи бізнес-ефекту.

Після цього ми можемо запустити етап проєктування і прототипування за \$7 600.