

# «Югория-Жизнь»: как ускорить цикл вывода продуктов на рынок

Страховая компания «Югория-Жизнь» была создана в 2006 году, входит в Группу компаний «Регион» — одну из крупнейших частных инвестиционных групп России. Основные виды деятельности — добровольное личное страхование, добровольное страхование жизни. Клиенты «Югория-Жизнь» — это люди, которые хотят обеспечить защиту своего будущего и будущего своих близких, накопить на поставленную цель.

## Их история

Перед компанией стояла задача повысить эффективность проектной деятельности, структурировать процессы, снизить использование Excel-файлов и чек-листов, а также по возможности отказаться от формальных писем для выяснения деталей по проектам.

«Мы всегда отслеживаем современные IT-тенденции, в том числе технологии проектного управления и удаленной работы. События 2020 года подтолкнули нас к кардинальному пересмотру как механизмов взаимодействия с клиентами, так и внутренних бизнес-процессов. Несмотря на отлаженность рабочих процессов, нам важно соответствовать скорости коммуникаций современного бизнес-мира. Мы искали инструмент для проектного и продуктового управления, который помог бы улучшить коммуникацию, стал бы единым источником информации, позволил бы проводить оценку вовлеченности и качества работы команды, заменил бы разрозненные коммуникационные ресурсы. Проанализировав многие решения, представленные на рынке, в том числе Jira, MS Project и Trello, мы решили остановиться на Wrike.» — рассказывает Сергей Абрамович, руководитель управления бизнес-анализа и информационных технологий «Югория-Жизнь».



### В ЦИФРАХ

# 2x

ократился  
time to market  
(до 1.5-2 месяцев)

# 2x

уменьшилось  
количество звонков  
и совещаний

### О КОМПАНИИ

**Штаб-квартира:**

Москва, Россия

**Индустрия:**

Страхование

**# сотрудников:**

50

**# пользователей Wrike:**

50

# Их решение

Внедрение Wrike было возложено на IT-подразделение. Команда разработала логическую схему наложения внешних и внутренних бизнес-процессов на функционал Wrike, а также провела игровое тестирование. По итогам был создан внутренний регламент и нормативные документы по работе с платформой, чтобы сотрудники смогли быстрее адаптироваться к новому инструменту.

Деятельность страховой компании подразумевает комплексное и оперативное взаимодействие между различными отделами, включая внешних подрядчиков и партнеров — конечный продукт должен быть представлен к реализации в каналах продаж в четко зафиксированные сроки, процессы поддержки клиентов должны быть простыми и непрерывными, не стопориться на человеческом факторе. Именно поэтому успешное освоение платформы и ее принятие командой были настолько важны для бизнеса.

## Сокращение количества совещаний, звонков, и отчетов, посвященных текущему состоянию дел

Раньше руководству компании приходилось запрашивать отчеты у аналитиков, руководителей подразделений и отдельных сотрудников. Персонал также не системно структурировал свои задачи и их приоритетность, каждый бизнес-юнит выстраивал систему отслеживания загрузки и статуса задач по своему усмотрению. Но благодаря Wrike появилась возможность получать доступ ко всей необходимой информации в режиме реального времени и в различных форматах отображения, при этом система контроля и целеполагания стала единой.

Сергей комментирует: «Нам сократили количество промежуточных коммуникаций и командных встреч для выяснения статусов по текущим делам. Отпала необходимость в найме отдельного руководителя проектов — компания полностью справляется с поставленными задачами, так как все актуальные данные хранятся во Wrike. Мы стали четко прогнозировать сроки реализации наших решений и фокусироваться на конечных результатах. В целом, благодаря Wrike, эффективность и коллаборация внутри команды значительно повысилась».

## О КОМПАНИИ

### Отделы, использующие Wrike:

все подразделения (IT, маркетинг, продажи и др.)

### Главные проблемы:

Недостаточно эффективные коммуникации и разрозненное хранение данных по проектам

### Почему Wrike:

Ускорение вывода продуктов на рынок благодаря прозрачному взаимодействию

### Любимые возможности:

Отчеты, Виджеты панели задач, Гостевые лицензии, Шаблоны проектов

### Предыдущие инструменты:

Excel

### Интеграции:

Microsoft Outlook

## Ускорение цикла создания и вывода на рынок новых продуктов

Для базовых продуктовых задач команда Югория-Жизнь создала преднастроенные шаблоны, в которых фиксируется вся важная информация — начиная с формирования идеи, заканчивая документами, подготовкой требований, разработкой, тестированием, выводом продукта и дальнейшим его продвижением.

## Развитие компетенций проектного и продуктового управления

Команда «Югория-Жизнь» активно занимается управлением знаниями, повышением эффективности процессов и внедрением инновационных систем управления.

«Wrike помогает руководителям прогнозировать ход дальнейших событий. Мы можем видеть динамику развития проектов и контролировать ресурсы — платформа позволяет нам «оцифровывать» наши знания и принимать взвешенные решения. Также у нас есть специальная программа по персональной ответственности. Мы стараемся, чтобы у каждой задачи было не более одного руководителя и минимальное количество исполнителей — это очень мотивирует на достижение высоких результатов, так как каждый сотрудник видит свой вклад в общую цель, четко понимает зону ответственности», — делится Сергей.

У каждого подразделения есть проекты с согласованными сроками и бюджетами, которые они должны реализовать за конкретный период времени. Во Wrike фиксируются все проекты с показателями KPI, что позволяет рассчитать квартальные бонусы сотрудников исходя из результатов.



«Wrike помогает руководителям прогнозировать ход дальнейших событий. Мы можем видеть динамику развития проектов и контролировать ресурсы — платформа позволяет нам «оцифровывать» наши знания и принимать взвешенные решения».

Сергей Абрамович  
руководитель управления  
бизнес-анализа  
и информационных  
технологий  
«Югория-Жизнь»

# Результаты

Wrike дал возможность сфокусироваться на более стратегических задачах за счет высвобождения дополнительных ресурсов. Были сокращены дублирующие процессы и решения по развитию продуктов стали приниматься гораздо быстрее.

Сергей комментирует: «В условиях работы с частично распределенными командами, нам удалось в два раза сократить продуктовый цикл time to market за счет организации эффективных рабочих процессов во Wrike. Ранее средний срок запуска продукта составлял около 3-4 месяцев. Сейчас мы достигли сокращения процесса до 1,5-2 месяцев от момента утверждения идеи до вывода на рынок. Наша дальнейшая цель – создание безбумажного офиса, а также улучшение клиентского опыта за счёт новых передовых технологий».



«Wrike дал возможность сфокусироваться на более стратегических задачах за счет высвобождения дополнительных ресурсов. Были сокращены дублирующие процессы и решения по развитию продуктов стали приниматься гораздо быстрее».

Сергей Абрамович  
руководитель управления  
бизнес-анализа  
и информационных  
технологий  
«Югория-Жизнь»

## Работайте эффективнее вместе с Wrike!

Подробнее: [www.wrike.com](http://www.wrike.com)

Начните бесплатно

