

Реінжиніринг процесів: звільняємо енергію для інновацій



Анна Іскіна

Senior Process Analyst



Кошелєв Ілля

Адміністратор проєктного офісу, R&D

Проекти з розробки додатків Power Apps, автоматизація бізнес-процесів за допомогою Power Automate.

Місія:

Покращувати повсякденне життя людей, роблячи товари для дому та душі доступнішими

- **Для покупців**
Доступно для кожного гаманця, поруч з покупцем у будь-який момент.
- **Для співробітників**
Ми налагоджуємо свої процеси та взаємодію, щоб дати клієнту низьку ціну, широкий асортимент і забезпечити можливість відкриття нових магазинів.
- **Для партнерів**
Досягаємо нашої місії за рахунок постійного пошуку найкращих пропозицій від партнерів.

Візія:

Творець атмосфери щасливих та ощадливих покупок



Цінності компанії



БУДЬ_ВІДКРИТИМ_ДО_НОВОГО

Завжди тримаємо руку на пульсі безперервних світових змін.

ВЗАЄМОДІЙ_ЗАРАДИ_МРІЙ

Єдність та співпраця - наша гордість і суперсила.

ЛІДИРУЙ_В_ЕФЕКТИВНОСТІ

Ми повсякчас рухаємось до високих стандартів завдяки ефективній діяльності кожного з нас.

СТВОРЮЙ_СВІЙ_СВІТ

Навіть невелика ідея може бути початком чогось надзвичайного та особливого.

ВІЗЬМИ_ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ_ _ОТРИМАЙ_МОЖЛИВІСТЬ

Беручи на себе відповідальність, маємо нові можливості для власного росту й розвитку.

ДАРУЙ_ДОБРО_ВІЛЬНО

Надихаємось, безкорисливо даруючи добро та любов світу.

Аврора стисло у фактах



В лютому **2011 року** в Полтаві відкрився **перший магазин Аврора** площею 40 м2



Аврора – українська компанія, яка має прямі іноземні інвестиції від Фонду EEDGE III компанії Horizon Capital



Аврора працює у двох форматах:
- магазин із площею 120 - 250 м2
- магазин із площею 250-500 м2 з асортиментом до 7 000 SKU



600 партнерів Аврори – це українські виробники. Близько 50% товарів на полицях Аврори – українського виробництва



В 2023 році Аврора вийшла на європейський ринок. Станом на липень 2025 року відкрито 50 магазинів Aurora в Румунії



Аврора має 1700+ фізичних торгових точок та онлайн-магазин **AVRORA.UA**



На липень 2025 **27 українських виробників** успішно вийшли на ринок ЄС експортуючи товари для Аврора в Румунії



Аврора має **власні торгові марки (BTM)** у різних категоріях товарів



Мережа Аврора проходить щорічний аудит від **KPMG**



У 2024 році кожні 18 годин відкривався новий магазин Аврора

16 000+

працівників у команді

3,9 млрд грн

сплачено податків та зборів за 6 місяців 2025 року

139 млн грн

волонтерської допомоги передано за 6 місяців 2025 року

4 розподільчі центри

2 імпорт хаби



ЗВІТ ЗА ПЕРШЕ ПІВРІЧЧЯ 2025 РОКУ

27



українських виробників
експортують свої товари
для 50+ магазинів мережі
в Румунії

>600



українських виробників
постачають товари для
1600+ магазинів мережі в
Україні

50%



українських товарів
в асортименті

>16 тис.



працівників у компанії



21,6 млрд грн

виторг без ПДВ

25,9 млрд грн з урахуванням ПДВ

>12 млн

унікальних клієнтів

52 NPS

net promoter
score



3,9 млрд грн

сплачено податків та зборів, зокрема:

1 млрд грн

митні платежі
(ПДВ + Мито)

1,3 млрд грн

ПДВ з реалізації

502,7 млн грн

ЄСВ

461,4 млн грн

податок на
прибуток

121,7 млн грн

військовий
збір

143,3 млн грн

ПДФО*



139 млн грн

Загальна сума благодійних внесків

Найбільші благодійні проєкти:

superhumans Center

24 млн грн на підтримку БФ
«Суперлюди»



10,8 млн грн на підтримку БФ
«Повернись живим»



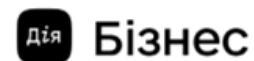
10 млн грн на підтримку освітньо-
грантової програми «Траєкторія»



5 млн грн благодійний збір для
13-ї бригади Національної гвардії
України «Хартія»

UNITED24

5 млн грн на підтримку ініціативи
«United24»



2,9 млн грн на підтримку «Дія. Бізнес»
у Полтаві



2,7 млн грн на підтримку ГО
«Землячки»



1,5 млн грн на підтримку
Всеукраїнського об'єднання юристів
«За правову державу»



1 млн грн на підтримку БФ «UAnimals»

ЗМІНОТВОРЦІ

750 тис. грн на підтримку освітньої
ініціативи «Змінотворці»

Чому проєкти не стартують?



Ідеї є



Команда є



Немає ресурсу

Результат:



нові проєкти не рухаються далі



Де шукати ресурс?

Не в наймі. Не в бюджетах.

Нарощування ресурсу без аналізу процесів може призвести до хаосу та роздуття витрат.

Ресурс прихований у процесах.

Справжнє джерело невикористаних ресурсів часто знаходиться всередині компанії, у її існуючих бізнес-процесах.

Приклад: дублювання даних, нескінченні погодження.

Наприклад, уявіть процес, де дані вносяться вручну у три різні системи, або документ проходить через 10 етапів погодження, що займає тижні.



8 втрат у процесах (Lean)



Реінжиніринг = проєкт

Це не оптимізація, а трансформація.

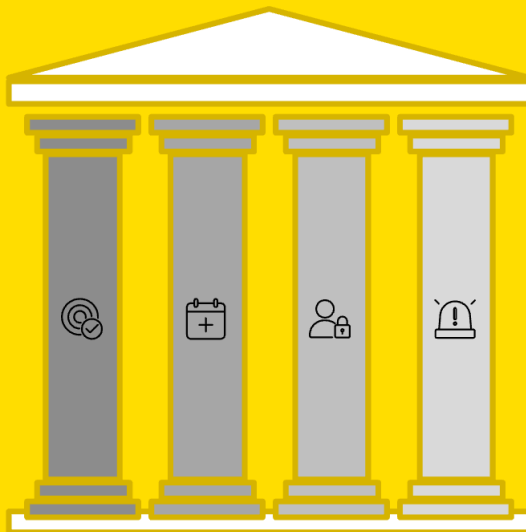
На відміну від поступової оптимізації, реінжиніринг процесів — це радикальне переосмислення та кардинальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення покращень у таких ключових показниках ефективності, як вартість, якість, обслуговування та швидкість. Це не "косметичний ремонт", а повна перебудова, що вимагає глибокого аналізу та сміливих рішень.

Goal

Define the primary objective and desired outcome

Stakeholders

Identify involved parties and their responsibilities



Plan

Outline steps, timeline, and resource allocation

Risks & KPIs

Track threats and measure performance metrics

Керуючи реінжинірингом як стратегічним проєктом, компанія забезпечує його цілеспрямованість, контрольованість та, зрештою, успішне завершення. Це дозволяє уникнути хаотичних змін та забезпечити, що трансформація принесе реальну цінність.

Алгоритм реінжинірингу



1. Вибрати процес



2. Визначити власника



3. Зібрати дані



4. Побудувати карту 'As-is'



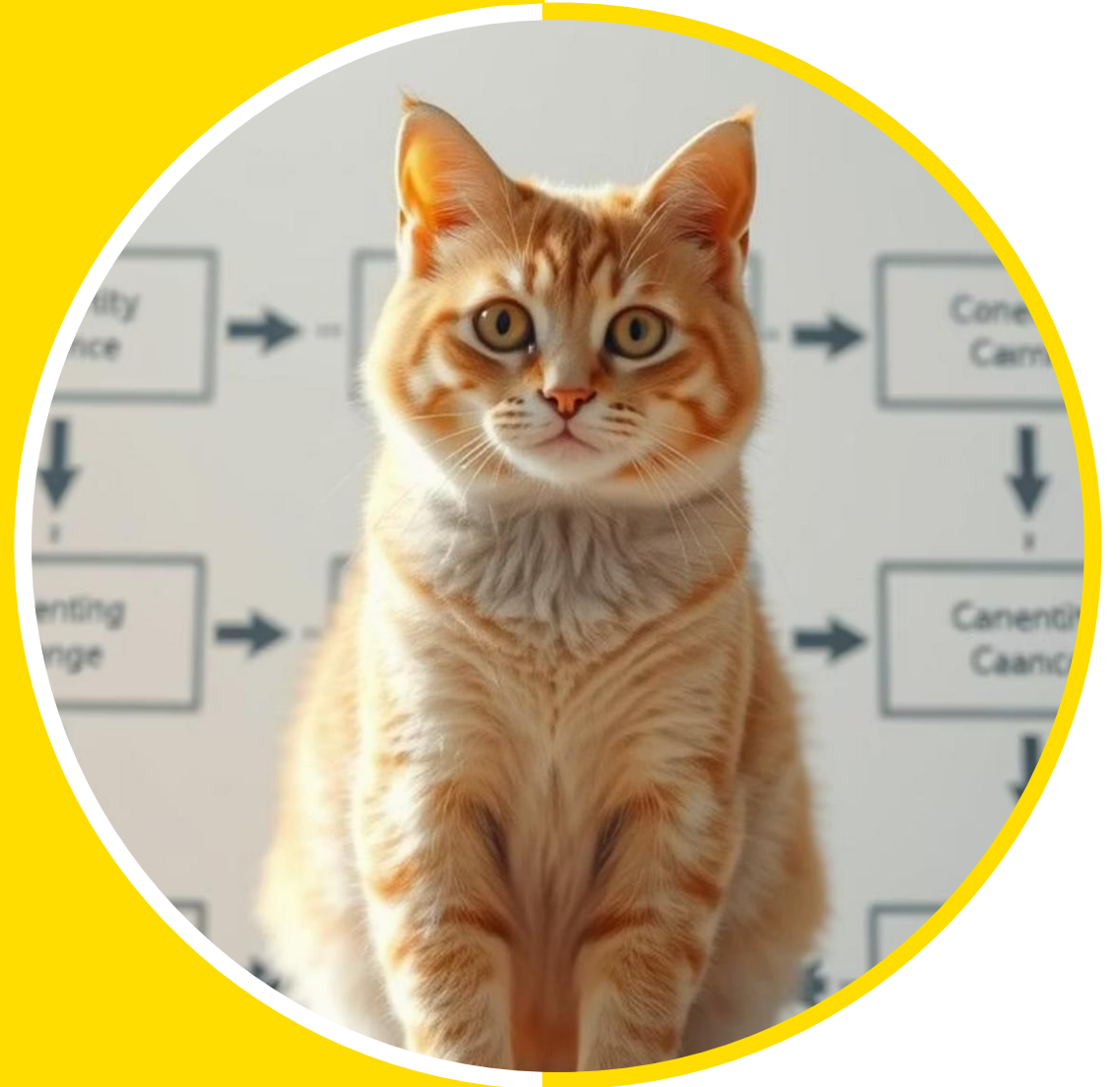
5. Виявити “вузькі місця”



6. Створити 'To Be'



7. Тестувати → масштабувати



Особливості реінжинірингу

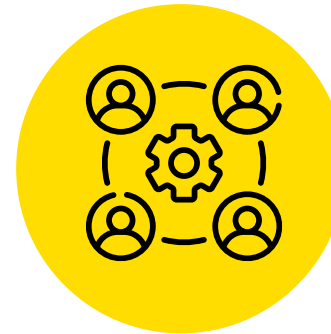
Реінжиніринг процесів відрізняється від звичайної оптимізації низкою ключових характеристик, які необхідно враховувати для успішної реалізації.



**Більше
невизначеності**



**Високий опір
змінам**



**Глибинний
вплив на
структуру**



**Критичне
залучення
людей**

Типові виклики

На шляху до трансформації процесів команди часто стикаються з різними перешкодами, які можуть уповільнити перебіг проєкту або навіть повністю його зупинити. Розуміння цих викликів — перший крок до їх подолання.

Усе в головах



Немає відповідального



Опір змін

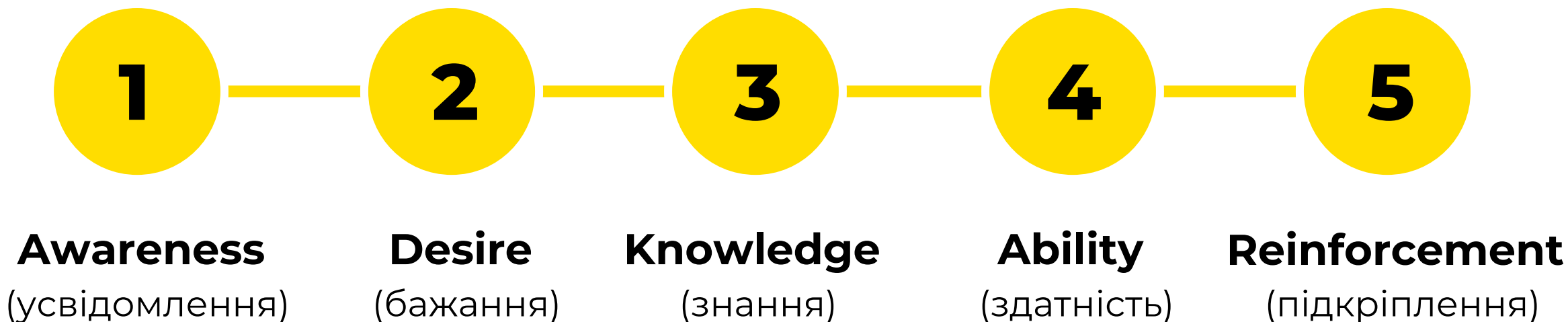


Перевантажене ІТ



Модель опору змінам (ADKAR)

Модель ADKAR — це інструмент для управління індивідуальними змінами та розуміння причин опору. Вона допомагає планувати ефективні стратегії комунікації та підтримки під час реінжинірингу процесів.



Що реально працює

Успішний реінжиніринг процесів неможливий без урахування практичних аспектів та використання перевірених підходів.
Ось ключові елементи, що забезпечують ефективну трансформацію:



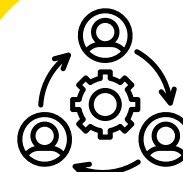
**Власник
процесу**



**Ітерації,
не ідеал**



**До /
Після**



**Співтворення
з командою**



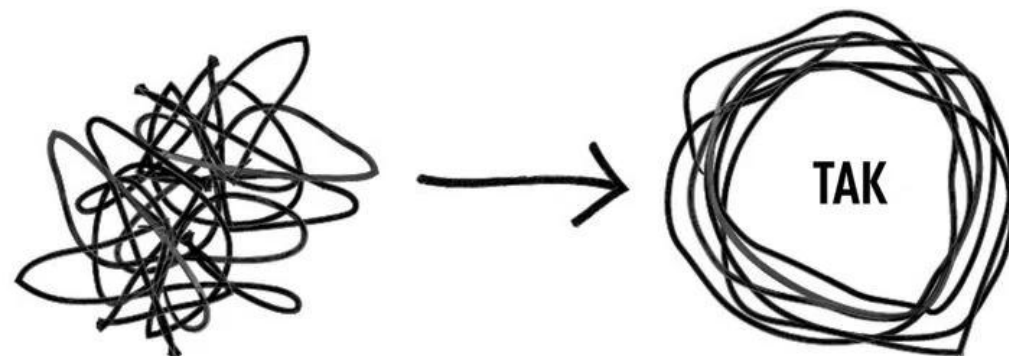
**Спершу логіка —
потім
автоматизація**

А тепер передаю слово своєму колезі,
який покаже практичну частину:
як це працює у **Power Automate**.



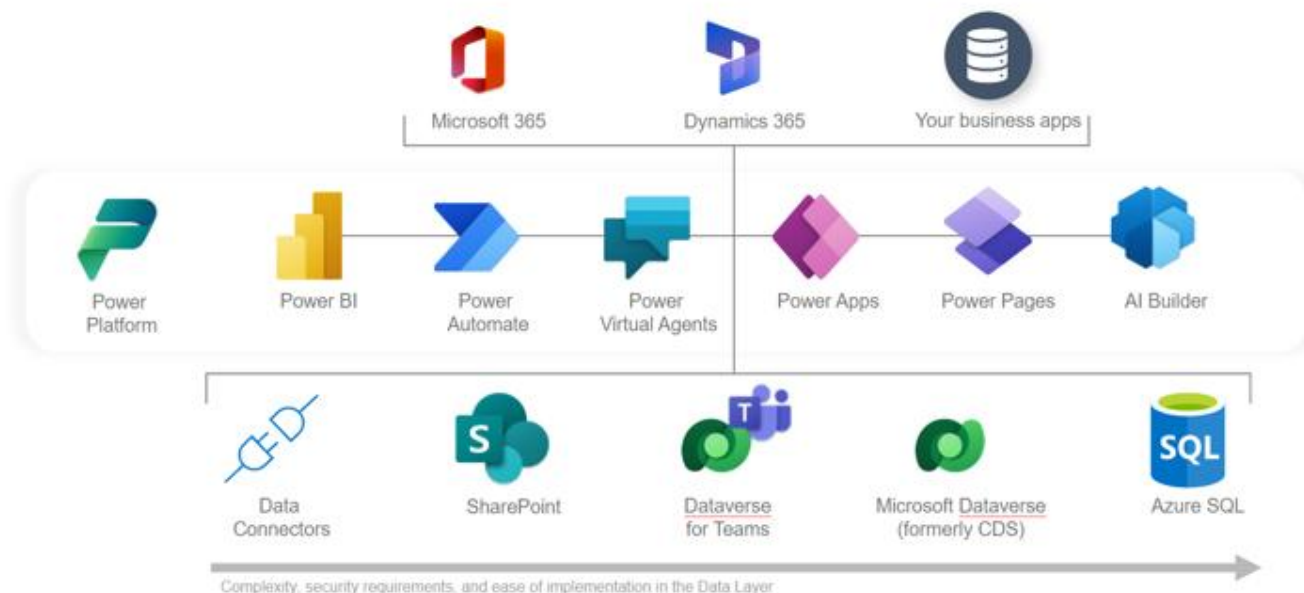
Чи потрібна автоматизація?

- ✓ Нові процеси ≠ автоматизовані процеси
- ✓ Ручна робота — ризик помилок, затримок, дублювання дій
- ✓ Автоматизація прискорює виконання задач
- ✓ Співробітники звільняються від рутини → більше фокусу на важливому
- ✓ Автоматизація = масштабованість і контроль



Інструменти автоматизації

Power Platform in the Microsoft Cloud ecosystem



- **Power Automate** — автоматизація
- **Power Apps** — додатки
- **Power BI** — дашборди
- **SharePoint** — сховище
- **Outlook та Teams** — сповіщення

Етапи аналізу бізнес-процесу



КЕЙС: до

1

Заповнюється
інформація в
додатку
Power Apps

2

Створюється
документ
вручну
(дублювання
роботи)

3

Документ
надсилається
на
погодження

4

Моніторинг статусу
погодження — щоб
нічого не загубилося

5

Отримання
погодження і
відправка документу
далі

Помаранчеве – ручні дії

Зелене – автоматизовані

КЕЙС: після

1

Інформація
заповнюється
у додатку
Power Apps

2

Створення
документа за
шаблоном

3

Надсилання
документа на
погодження (з
логуванням)

4

Повідомлення
про успішну
перевірку та
надсилання
документа далі
за процесом

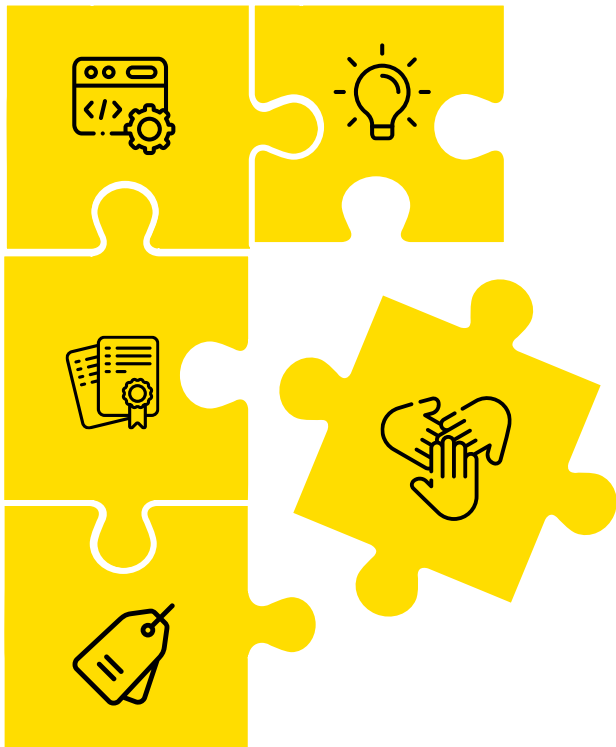
Помаранчеве –
ручні дії

Зелене –
автоматизовані

Результати автоматизації



Поради



- 01 | Починайте з простого
- 02 | Працюйте у парі з процесними аналітиками
- 03 | Ретельно тестуйте автоматизацію
- 04 | Спочатку стандартизуйте, потім автоматизуйте
- 05 | MVP важливіший за всеосяжність
- 06 | Порахуйте економію
- 07 | Забезпечте якісне навчання: відео, текстові інструкції та демонстрації