Производство

Производственный завод

Оптимизация процессов, внедрение AI и сквозная автоматизация B2B-предприятия

Реализовали масштабную цифровую трансформацию для производственного завода: от мониторинга загрузки оборудования с IoT до автоматизации B2B-лидогенерации и ERP.



-40%
снижение издержек

+60%
продуктивность

-80%
меньше ошибок

Клиент
Промышленный завод металлоконструкций и оборудования

Локация
Центральный ФО

Срок реализации
5 месяцев

Команда
7 специалистов

Проблема

Простои станков из-за запоздалого техобслуживания, ручной сбор производственных отчетов с ошибками и долгий цикл согласования крупных B2B-контрактов.

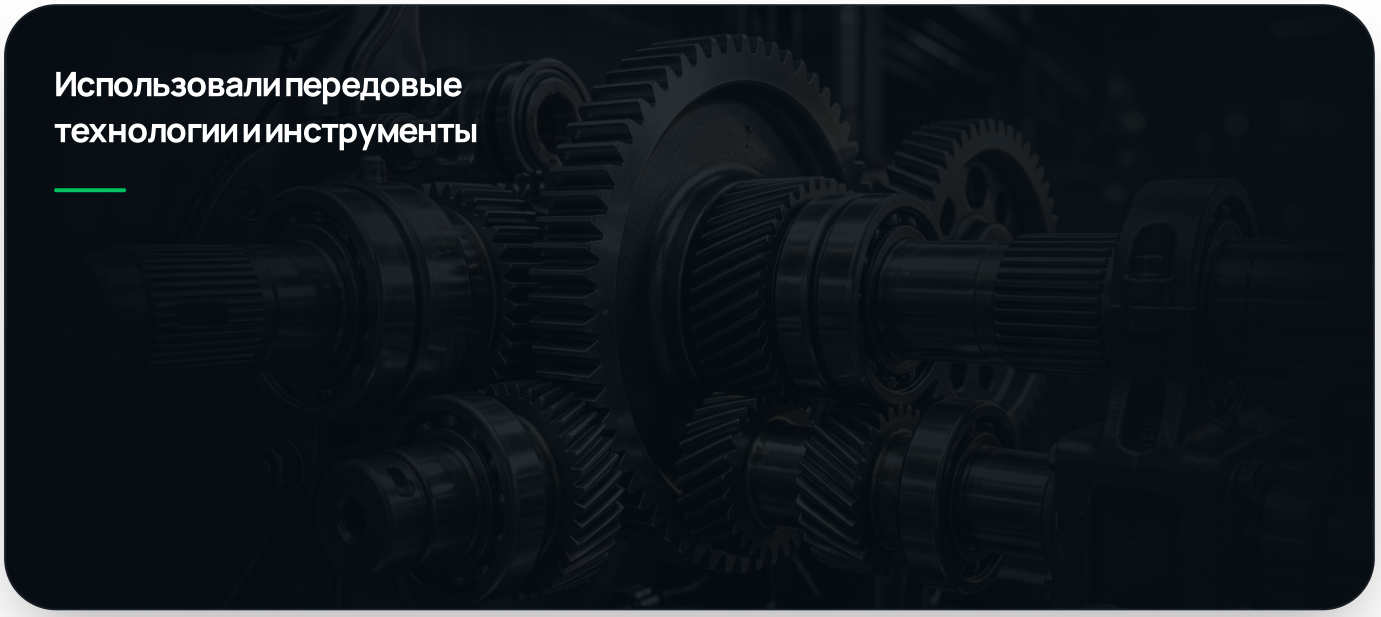
- Незапланированные простои производственных линий до 15% времени
- Ручное сведение производственных отчетов и задержка данных до 3 дней
- Ошибки при расчете себестоимости индивидуальных заказов
- Непрозрачная воронка B2B-продаж для генерального директора
- Высокие затраты на привлечение корпоративных заказчиков

Решение

Внедрили единый цифровой контур: датчики телеметрии оборудования, предиктивную аналитику сбоев, интеграцию с 1С ERP и целевой B2B-маркетинг.

- Установка IoT-датчиков и сбор данных о работе станков в реальном времени
- Предиктивная AI-аналитика сервисного обслуживания и предупреждения поломок
- Автоматизация управленческой отчётности и расчета себестоимости в 1С ERP
- B2B-лидогенерация в Яндекс Директ на поставки оборудования для застройщиков
- Единые дашборды в Grafana для оперативного контроля производства

Использовали передовые технологии и инструменты



Как мы работали

От анализа до результата — прозрачный процесс на каждом этапе

01

Аудит производственных линий

Выявили узкие места оборудования, точки сбора информации и источники потерь времени.

02

Интеграция телеметрии и IoT

Оснастили станки датчиками вибрации, температуры и энергопотребления.

03

Предиктивная аналитика сбоев

Настроили алгоритм прогнозирования поломок за 48 часов до критического износа.

04

Синхронизация с 1С ERP

Автоматизировали списание материалов и расчет плановой себестоимости заказов.

05

B2B-маркетинг и контракты

Запустили системное привлечение девелоперов и промышленных холдингов.

Результаты

Показатели, которые говорят сами за себя

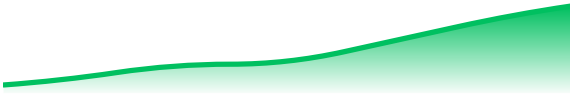
-40%

Снижение издержек на простой



+60%

Рост выработки оборудования



-80%

Сокращение ошибок в сметах



18 дней

Ускорение цикла B2B-сделки



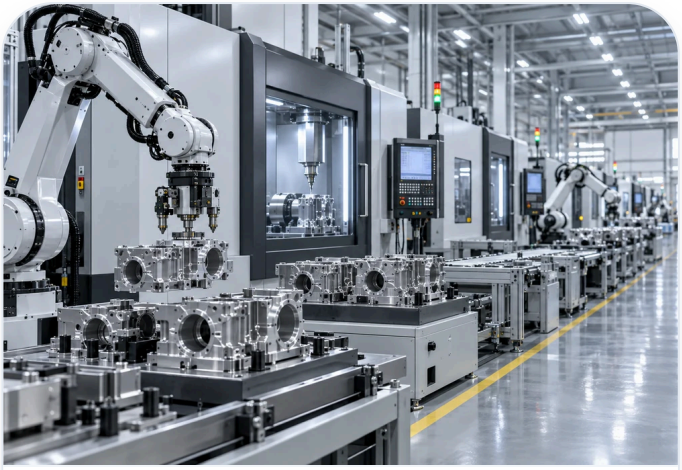


Сергей Морозов

Технический директор предприятия

★★★★★

«Благодаря внедрению AI и автоматизации мы смогли сократить издержки на 40%, повысить эффективность и получить полный контроль над производством в режиме реального времени.»



18 000 т

продукции выпущено

42 станка

подключены к IoT-контуру

Хотите такой же результат?

Обсудим ваш проект и подберем решение под ваши задачи.

СТРАТЕГИЯ
ТЕХНОЛОГИИ
ЛЮДИ
РЕЗУЛЬТАТЫ

+7 (495) 241-00-00 • info@directnavigator.ru • direct-advertising.ru