



Отдел продаж – «слабое звено» бизнеса

КАК МАКСИМАЛЬНО

раскрыть кадровый потенциал?

В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НАДО ЗНАТЬ, КТО ИЗ СОТРУДНИКОВ:



Работает усердно или только изображает бурную деятельность?



Верен компании или сливает информацию конкурентам?



На что тратит время и ресурсы?



Готов к повышению или подыскивает другое место работы?

Ответы
вас удивят

Без этих знаний бизнес-тренинги, тимбилдинги и сторонний аудит опираются на гипотезы, шаблоны, и не дают желаемого результата

В РАБОЧЕМ КОЛЛЕКТИВЕ

ОЖИДАНИЕ



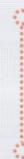
- 7,5 часов – выполнение обязанностей
- 1 час – обед
- 30 минут – перерывы



СТАНДАРТНЫЙ ДЕНЬ ОФИСНОГО СОТРУДНИКА



НОВЫЙ РАБОТНИК



ПРЕДАННОСТЬ КОМАНДЫ



- Каждый нанятый сотрудник успешно осваивается на новом месте



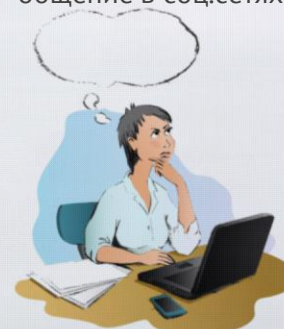
- Все сотрудники верны компании



РЕАЛЬНОСТЬ



- 3 часа из 8-часового рабочего дня тратится впустую (помимо обеда и других перерывов) *
- 5 часов – выполнение обязанностей
- 1 час 20 минут – обед
- 30 минут – поиск другой работы, игры, перекуры
- 40 минут – на болтовню с коллегами
- 1 час 20 минут – просмотр новостей, общение в соц.сетях, веб-серфинг и т.д.



- Каждый 5-й думает об увольнении, проработав всего пару месяцев **

- 53% компаний подвергаются инсайдерским атакам
- 5 – среднее число атак в год***



КАК УСТРОЕН КОМПЛЕКС?



НАЧАЛЬНИК

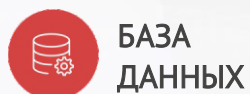
Из любой точки мира
может просматривать отчеты
и контролировать
сотрудников



ИНТЕРНЕТ



МОДУЛЬ СЕРВЕР



БАЗА
ДАННЫХ



МОДУЛЬ
АДМИНИСТРАТОРА



ДАННЫЕ
СКУД

МОДУЛИ КЛИЕНТЫ

Устанавливаются на ПК
локальных и удаленных
сотрудников



МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА



GPS - трекинг



Перехват звонков
и сообщений



Активность в
программах и интернете



Трафик
данных



Анализ
рисков



Почта
и сообщения



Интернет
и программы



Учет времени
работы



Контроль
печати

- ✓ Не конфликтует с антивирусным ПО
- ✓ Не загружает ЦП пользовательских устройств
- ✓ Подходит для слабых компьютеров
- ✓ Просмотр отчетов - с любых устройств
- ✓ Можно использовать простой сервер
- ✓ Интегрируется с Active Directory

35 ОТЧЕТОВ И БОЛЕЕ 100 ФУНКЦИЙ

 Стахановец



МОНИТОРИНГ И КОНТРОЛЬ



Коммуникации

- ✓ Голосовое
- ✓ DLP E-mail
- ✓ Чаты/Месседжер
- ✓ ы Звонки



Время пользователя

- ✓ Посещенные сайты
- ✓ Интернет-запросы
- ✓ Программы
- ✓ Детализация СКУД
- ✓ Геолокация



Использование данных и ресурсов компании

- ✓ Файловые операции
- ✓ Отправка файлов
- ✓ Буфер обмена
- ✓ Печать на принтере
- ✓ Оборудование/софт



АНАЛИЗ РИСКОВ



Комплексные отчеты

- ✓ Мастер отчетов
- ✓ Глобальный поиск
- ✓ Отклонения от нормы
- ✓ Сравнение отделов
- ✓ Автоматический анализатор рисков
- ✓ Табель УРВ

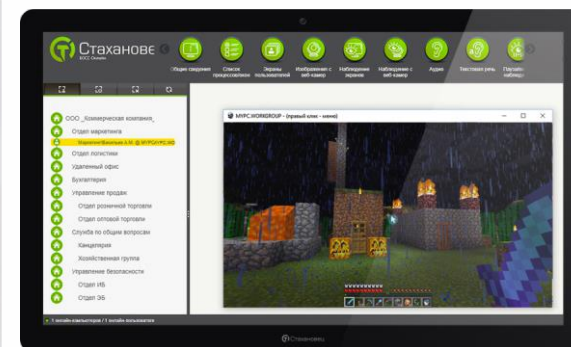


Отчеты по типу задач

- ✓ Лента активности
- ✓ Пользовательское время
- ✓ Загруженность ЦП и ГП
- ✓ Установка программ
- ✓ Контакты и граф связей
- ✓ Клавиатурный почерк
- ✓ Выявление фальсификаций



ФИКСИРОВАНИЕ ДЕЙСТВИЙ



- ✓ Скриншоты экрана
- ✓ Видео с экрана
- ✓ Запись с веб-камеры
- ✓ Запись аудио с микрофона / динамиков



- ✓ Различные режимы сбора данных для групп пользователей.
- ✓ Возможность тонкой настройки глубины уровня контроля для отделов, подразделений и отдельных сотрудников

РЕШАЕТ ЗАДАЧИ

РУКОВОДИТЕЛЯ



- Мониторит внутренние процессы: что тормозит рост компании?
- Контролирует сотрудников и не дает им снижать темпы в отсутствие начальства
- Гибко настраивает трудовой регламент и отслеживает его соблюдение

HR-ОТДЕЛА



- Выявляет эффективных сотрудников
- Определяет реальный уровень загрузки штата
- Демонстрирует, как новые сотрудники справляются с работой
- Предвидит кто, собирается уволиться

СЛУЖБЫ БЕЗОПАСНОСТИ



- Автоматизирует поиск угроз
- Фиксирует доказательств кражи данных или удаления интеллектуальной собственности компании
- Моментально реагирует на угрозу, предупреждая утечку информации
- Позволяет предотвратить ЧП

IT-ОТДЕЛА



- Оптимизирует инвентаризацию устройств и ПО
- Выявит кражу оборудования
- Не нагружает сервер и не требует обслуживания
- Покажет, кто чем пользуется, сколько реально нужно лицензий
- Расскажет, как идет пилот нового ПО

Статистика утечек информации*

В исследовании угроз информационной безопасности приняли участие более 5000 тысяч респондентов, среди которых: специалисты по безопасности, системные администраторы и руководители всех уровней.

Результаты:

- более 92,6% компаний сталкивалась с утечкой информации.
- В 55,2% случаев причиной утечки являются целенаправленные действия сотрудников.
- Благодаря действиям инсайдеров компания теряет ценные коммерческие данные и новые разработки в 61,5% ситуаций.
- В 37% случаев сотрудник превращается в крота при составлении портфолио.
- Среди персонала желающих продать информацию конкурентам - 37%.
- 26% работников развивают свой бизнес за счет ресурсов компании.

Статистика утечек информации*

Лидеры среди похитителей коммерческих данных:

- работники отдела продаж – 25,4%.
- Руководители среднего звена – 23,5%;
- ТОП-менеджеры – 21,5%;
- Стажеры, фрилансеры, временные подрядчики – 11,7%;
- Системные администраторы – 7,8%;
- Секретари – 3,9%;
- Сотрудники бухгалтерии – 1,9%;
- Остальной персонал – 4,3%.



Статистика утечек информации*

Три самые важные причины, благодаря которым сотрудник может совершить кражу:

- Отсутствие систем контроля персонала и перемещения информации – **41,6%**;
- Отсутствие персональной ответственности – **34,7%**;
- Большой круг лиц имеет доступ к информации – **23,7%**.

В 46% случаев инциденты ведут к безвозвратной потере данных. Причины:

- Целенаправленное вредительство – **36,3%**;
- Необдуманные действия персонала – **31,9%**;
- Действия третьих лиц извне – **31,3%**.

По мнению участников опроса, наибольшую ценность для компании представляет:

- Информация о клиентах – **27,4%**;
- Интеллектуальная собственность и новые разработки – **24,6%**;
- Юридическая и финансовая документация – **23,3%**;
- Логины и пароли – **18,2%**;
- Личные данные сотрудников – **6,5%**.

Не удивительно, что в такой ситуации полностью доверяют персоналу только 10,7% опрошенных.



Инсайдеры в отделе продаж. Борьба с откатами.

 Стахановец

В крупной производственной компании приняли стратегическое решение об открытии нового филиала.

В фирме уже существовали рабочие модели по быстрой отладке процессов в регионах, однако для подстраховки было проведено глубокое изучение особенностей новой территории и рынка сбыта.

На должность руководителя филиала был назначен работник с отличной репутацией, в новом городе найдено подходящее складское и офисное помещение, укомплектован штат и инвестированы средства в рекламу.

Однако, через несколько месяцев, когда инициатива даже по самым пессимистичным расчётам должна была окупиться, прибыль так и не начала расти.

Решение:

Руководство проанализировало ситуацию с помощью комплекса «Стахановец» и выяснило, что 4 менеджера из 10 работали в другом бизнесе. Они использовали офисное пространство и технику, получали ставку и, при этом, реализовывали продукцию компании-конкурента.

Руководитель филиала не просто знал о сложившемся положении дел, но и получал «процент» - откат от работников-инсайдеров. А, кроме того, воспользовался ситуацией и развил свои коррупционные схемы. В рамках первой из них – он осуществлял 90% продаж продукции компании через фирму-прокладку, отправляя сверхприбыли себе в карман. В рамках второй – часть склада сдал в аренду конкурентам.

«Стахановец» в течение недели выявил все подпольные схемы и помог ТОП-менеджерам компании провести работу по реорганизации филиала.

Инструментарий: Категории отклонения, Поисковые запросы, Анализатор рисков, Проверка фальсификаций, Граф Связей, перехват почты, перехват мессенджеров

Инсайдеры в отделе продаж. Борьба с откатами.



Компания столкнулась с планомерным падением прибыли, для которого не было объективных предпосылок. Руководство решило проверить персонал на наличие внутренней угрозы – инсайдеров, и установило «Стахановец».

Решение:

Внедрив мониторинг и анализ корпоративных сетей на всплески необычной активности, компания смогла выявить два серьезных нарушения.

Один из работников отдела продаж активно сотрудничал с конкурентами, передавая им входящих клиентов. Его коллега действовал более тонко. Желая получить дополнительный «бонус», он выбирал партнеров основываясь не на преимуществах предложения, а на размере «отката». Как продемонстрировало расследование, ни одно соглашение с его участием за период в полтора года, не прошло без получения дополнительного «вознаграждения».

Выявить оба инцидента помог отчет «Нетипичное поведение». Интенсивность отправки почты, перемещений документов, количество файловых операций у сотрудников-мошенников заметно отличались от показателей коллег.

Инструментарий: Нетипичное поведение, «Категории/Отклонения»





Инсайдеры в отделе продаж. ТОП-«крот»

 Стахановец

В крупной фармацевтической сети назревал серьезный кризис – значительно упали продажи. Руководство приняло решение сменить ТОП-менеджмент и часть линейных руководителей.

Ротация кадров не дала результата, и спустя квартал ситуация только ухудшилась: сделки срывались в самый неподходящий момент, крупные поставщики отдавали предпочтения другим организациям, а открытие филиалов проходило с большим трудом. Ситуация стала критической, поэтому собственники бизнеса решили докопаться до истины и установили «Стахановец».

Решение:

За неделю работы комплекс расставил все на свои места. Как оказалось, ранее ушедшие руководители оставили в компании бомбу замедленного действия – целую команду «лоялистов», сливающих информацию. При чем, у каждого из уволенных ТОПов были свои инсайдеры-стукачи, передававшие интересующие данные. В компании не осталось ни одного отдела, в котором бы не сидело несколько «кратов». А учитывая, что бывшее руководство разошлось по разным конкурирующим структурам, на фирму накнулись практически все игроки рынка.

Обнаружить первый уровень угрозы помогли такие возможности, как перехват трафика, анализ веб-серфинга и мониторинг переписки в почте и мессенджерах. Большая часть «лоялистов» даже не скрывалась, общаясь с экс-руководителями в рабочее время и передавая им данные по открытым каналам.

Более хитрые работники старались замаскировать свои действия. Выявить их помогла массовость «инсайдерства» а также аналитические инструменты комплекса.

Инсайдеры в отделе продаж. ТОП-«крот»

Благодаря отчету «Граф связей» были установлены контакты «кротов» внутри компании, за которыми начали присматривать.

Отчет «Категории/Отклонения» позволил проанализировать модели работы потенциально токсичных сотрудников за различные промежутки времени. Как оказалось, у ряда подозреваемых были найдены изменения в алгоритмах действий, которые неожиданно возникли после сокращения ТОПов.

Ну а возможности перехвата документов и записи рабочего стола позволили найти неопровержимые свидетельства предательства ряда сотрудников.

Сократив нелояльный персонал и изменив систему мотивации оставшихся, компания смогла в течение нескольких месяцев восстановить нормальный режим работы и вернуть потерянные позиции на рынке.

Инструментарий: «Граф связей», «Категории/Отклонения», перехват трафика, анализ веб-серфинга, и мониторинг почты, мониторинг мессенджеров



Инсайдеры в отделе продаж. ТОП-«крот»



Собственник региональной компании по продаже промышленного оборудования решил усилить фирму, наняв знакомого на должность исполнительного директора. Кандидату была предложена доля в бизнесе, за которую он обязался организовать работу коллектива, расширить спектр клиентов и партнеров и существенно увеличить продажи.

Но затем начался кризис, доходы стали падать, а между партнерами начался конфликт. Основатель решил масштабировать деятельность на соседние регионы, однако для формирования нужных кругов контактов ему пришлось надолго отлучаться в командировки. Предвидя развитие противостояния, которое могло перейти в ключевую стадию за его спиной, собственник решил подстраховаться и установил «Стахановец».

Решение:

Как продемонстрировали отчеты «Стахановца», пока собственник был в отъезде, исполнительный директор провел работу с персоналом, обвинив собственника во всех грехах: в развале успешной фирмы, в задержках зарплаты, в невыплате процентов и предложил всем вместе уйти в его вновь созданную компанию, прихватив со старого места работы все, что можно. Например, контакты клиентов и партнеров, товары со склада и офисную технику.

План реализации замыслов отразился в отчете «Категории/Отклонения»: в фирме резко возросла деловая активность. Сотрудники начали перебирать документы, поднимать старые контакты, перечитывать почту. Количество данных, выводимых на флешки и в «облака» увеличилось в несколько раз. Возросла интенсивность печати на принтерах и активность в мессенджерах.

Отчет «Геолокация ноутбуков» продемонстрировал: часть машин сотрудники оперативно забрали к себе домой. Благодаря Стахановцу заговор раскрыли, партнера «по-доброму» попросили уйти, нелояльный персонал - уволили. А фирма, отойдя от стресса, смогла выйти на новый рынок, набрать талантливых сотрудников и внедрить эффективные модели работы.

Инструментарий: Геолокация ноутбуков», «Категории/Отклонения», анализ трафика данных, запрет копирования, теневое копирование, перехват переписки, голосовое DLP, перехват сообщений в мессенджерах и социальных сетях, контроль печати на принтерах.

Инсайдеры в отделе продаж. ТОП-«крот»



У одного из партнеров по бизнесу были деньги, которые он хотел выгодно вложить. У второго - недвижимостью в виде офиса и складских помещений, выходы на поставщиков и список клиентов.

Вложенные средства постепенно окупались, но возникла одна проблема — доходы начали снижаться. Управляющий директор списывал все на кризис. Однако инвестора такое объяснение не удовлетворило. Поскольку в его собственности было несколько компаний, оценить динамику изменений на рынке он мог: до катастрофического падения было далеко. Немаловажную роль сыграла привычка постоянно перемещаться по стране, удаленно курируя работу нескольких фирм, благодаря которой был установлен «Стахановец».

Решение:

В течение нескольких недель комплекс помог найти махинации, повлекшие падение прибыли.

Первым попался директор, который смог утаить 150 тысяч долларов прибыли и похитить товар на астрономическую сумму. Уязвимым местом коррупционной схемы оказалась поддельная складская и бухгалтерская отчетность. «Стахановец» выявил фальсификации в документах и обнаружил персонал, участвующий в сговоре.

Одним из инсайдеров оказалась главный бухгалтер, за небольшую премию корректировавшая цифры. Детально изучив ее действия, удалось установить полную последовательность операций по подделке отчетности. Вначале отчеты импортировались в Excel, затем распечатывались, для наглядности, а после уже корректировались в самом файле таблиц. Именно их и получал на почту инвестор. «Стахановец» перехватил два отправленных на печать ежемесячных отчета с абсолютно разными цифрами.

Инсайдеры в отделе продаж. ТОП-«крот»

Еще одно действующее лицо аферы – кладовщик. Вступив в сговор с директором, он прикрывал воровство последнего, получая «премию» за подделку документов. Но этого ему оказалось мало. Найдя сообщников в отделе продаж, кладовщик стал продавать товары «налево», разделяя прибыль с сообщниками.

Проверка фальсификаций обнаружила поддельные отчеты кладовщика. Отклонения в поведении скомпрометировали менеджеров: активность у инсайдеров была выше, чем у коллег, а KPI и итоговые суммы сделок – ниже. Их модели работы кардинально отличались от «честных» сотрудников по всем параметрам, таким как: частота отправки писем, длительность и количество звонков в день, интенсивность работы с документацией. Это и послужило поводом к детальному изучению рабочей активности. Закрепить успех помогла возможность перехвата изображений с рабочего стола, переписки в скайпе и почте, а также звука с микрофона. Инвестору стала известна каждая деталь махинаций, провернутых у него в компании.

Инструментарий: Проверка фальсификаций, «Категории/Отклонения», Анализ рисков, Голосовое DLP, теневое копирование, перехват сообщений в мессенджерах и социальных сетях, контроль печати на принтерах, скриншоты рабочего стола.



Схемы хищений в крупном бизнесе.

В рекламном агентстве руководитель одного из прибылизгнерирующих направлений был пойман на сотрудничестве с конкурентами.

Собственник бизнеса, раскрывший схему, заменил инсайдера ведущим специалистом подразделения. А также, по совету последнего, расширил производство и штат.

Однако, ни спустя три месяца после нововведений, ни спустя полгода, прибыль расти не стала.

Решение:

Анализ, проведенный комплексом «Стахановец», расставил все на свои места.

Как оказалось, новый руководитель подразделения находился в тесном контакте со своим предшественником. Совместными усилиями оба «крота» разработали схему личного обогащения и втянули в нее дизайнеров и работников отдела производства. Таким образом, не только начальник отдела, но и часть его подчиненных практически полностью стали игнорировать задачи компании, занявшись реализацией проектов конкурентов.

Благодаря «Стахановцу» инсайдеры были найдены в течение недели.

Инструментарий: Чаты звонки, Анализатор рисков, Граф связей, Оповещения, перехват почты, перехват мессенджеров

Схемы хищений в малом бизнесе.



В туристическом агентстве, состоящем из трех человек, одним из которых был основатель фирмы, резко начало снижаться количество проданных туров.

После того, как отбросили теории о влиянии сезонности и возросшей конкуренции, собственник бизнеса решил установить «Стахановец» и разобраться в ситуации.

Решение:

Расследование продемонстрировало, что бойфренд одной из двух работниц, решил создать собственный туристический бизнес. А чтобы не тратить деньги на офис и менеджеров, подослал свою подругу в компанию с единственной целью – привести ему клиентов.

Менеджер действовала по простой схеме: как только в агентство попадала заявка на подбор тура, она тут же пересылала ее своему парню. Клиент же получал письмо с просьбой подождать пару дней, пока менеджер не подберет варианты. В итоге, конкурент-бойфренд мало того, что подбирал путевку быстрее, но и давал большую скидку, чем многострадальное турагентство.

«Стахановец» нашел инсайдера в течение нескольких дней после установки.

Инструментарий: Чаты звонки, Анализатор рисков, Граф связей, перехват почты, перехват Skype, перехват переписки в социальных сетях



Повышение продуктивности труда



Консалтинговое агентство столкнулось с серьезным невыполнением плана продаж. Было принято решение «мотивировать» менеджеров путем увеличения «бонусов» и урезанием ставки. При этом, для получения премии работникам было необходимо выполнить минимум 90% плана, не достигшие этого показателя не получали никаких денежных поощрений.

Теоретически план должен был сработать. Однако никто не провел серьезный мониторинг и анализ текущей активности сотрудников, и, к тому же, нововведение было принято перед сезонным спадом. Не учли и тот факт, что в среднем, время продажи одной услуги составляло около 2-3х месяцев.

В итоге, в первый месяц практически весь отдел получил «голую» минимальную ставку, которая не покрывала даже элементарных потребностей. Сотрудники оказались в стрессовом состоянии и производительность труда начала снижаться. Во второй месяц процент «премированных» сотрудников оказался еще меньше, чем в первый. К третьему месяцу начались увольнения по собственному желанию, и опытных сотрудников в отделе продаж осталось менее 30%.

В начале сезона, вместо запланированного роста, началось еще большее уменьшение потока входящих средств.

Решение:

Чтобы не допустить дальнейшего негативного развития ситуации, компания решила провести работу над ошибками и внедрила комплекс «Стахановец».

Отчет «Категории/Отклонения», дал возможность выявить работников, с наивысшей продуктивностью, и на базе этого опыта были построены эффективные модели работы.

Повышение продуктивности труда

Анализатор рисков помог спрогнозировать возможные увольнения по собственному желанию. Проведя индивидуальные консультации с недовольными сотрудниками, руководство смогло предотвратить уход персонала. Оценив ситуацию, представители HR-департамента приняли меры и снизили негатив внутри компании.

Проверка фальсификаций в отчетах продемонстрировала, что менеджеры нередко предоставляли искаженную информацию, в надежде повысить KPI.

Возможности комплекса позволили проанализировать все сделанные ранее ошибки, выявить некорректно работающие процессы, предсказать с какими трудностями компания может столкнуться в обозримом будущем, и какие действия необходимо предпринять.

Уже через месяц после начала мониторинга, руководство создало гибкую систему мотивации, основанную на моделях работы персонала. Нововведения помогли поддерживать удовлетворенность и лояльность персонала даже во время спада продаж в мертвый сезон.

Инструментарий: «Категории/Отклонения», Проверка фальсификаций, Анализатор рисков





Повышение продуктивности труда



Самая важная составляющая функционирования компании – оптимизацией внутренних процессов. Именно этим решила заняться компания и установила «Стахановец».

Решение:

В первую очередь с помощью «Стахановца» был проведен поиск «мертвых» алгоритмов, замедляющих такие процессы, как утверждение различных заявок или согласования задач. Меньше ненужной бюрократии – выше эффективность коммуникаций между работниками и плодотворнее взаимодействие как внутри отделов, так и между различными структурными подразделениями.

На втором этапе была проведен анализ и внедрение максимально продуктивных моделей работы. Для этого с помощью «Стахановца» изучили способы выполнения задач «передовиками труда», нашли особенности их поведения и на финальном этапе внедрили успешные практики на уровне отделов и организации в целом.

В процессе исследования компания обнаружила ряд интересных закономерностей и нарисовала портрет эффективного менеджера, который способен перевыполнить план на 25-35%.

Такой сотрудник отправляет и получает на 25% больше писем, реагирует на корреспонденцию на 40% быстрее среднестатистических работников и на 80% писем отвечает в первые 10 минут. А количество внешних контактов у него в среднем на 15% выше, чем у коллег.

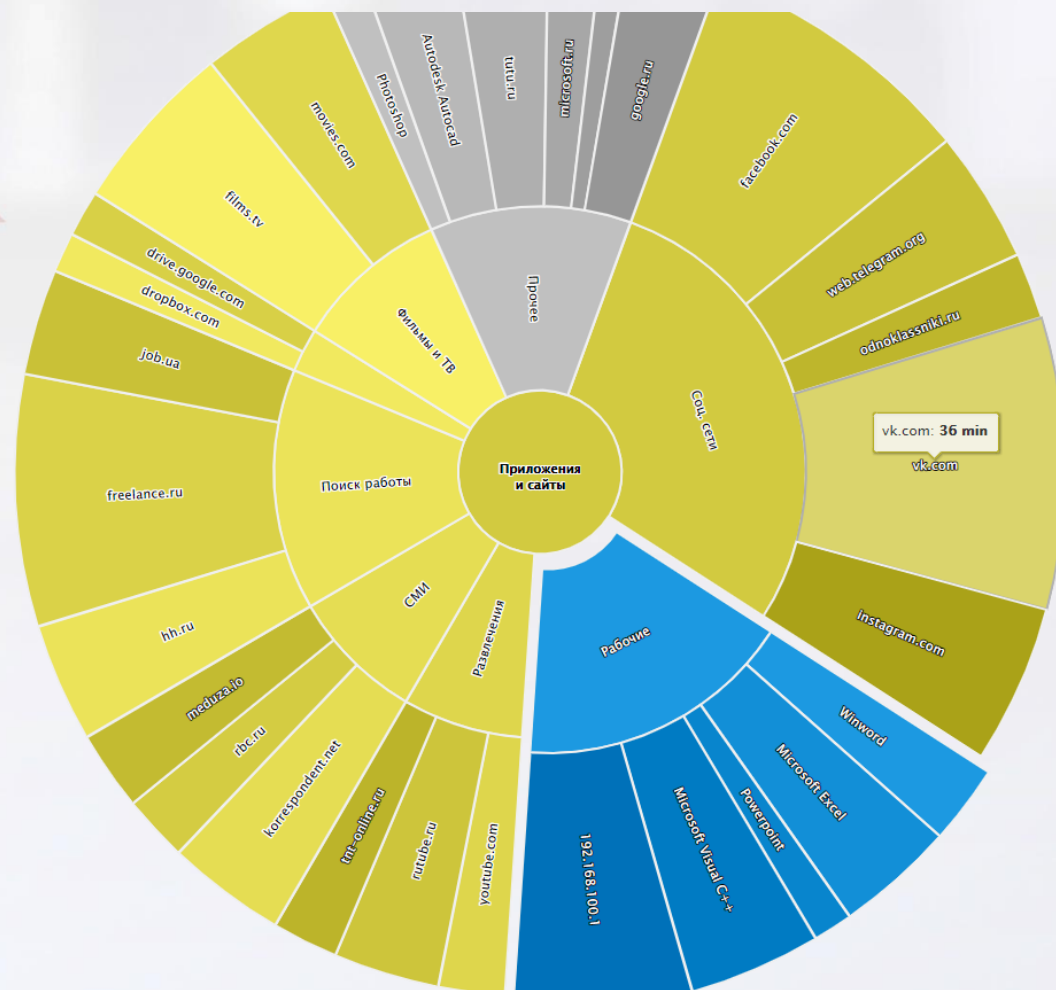
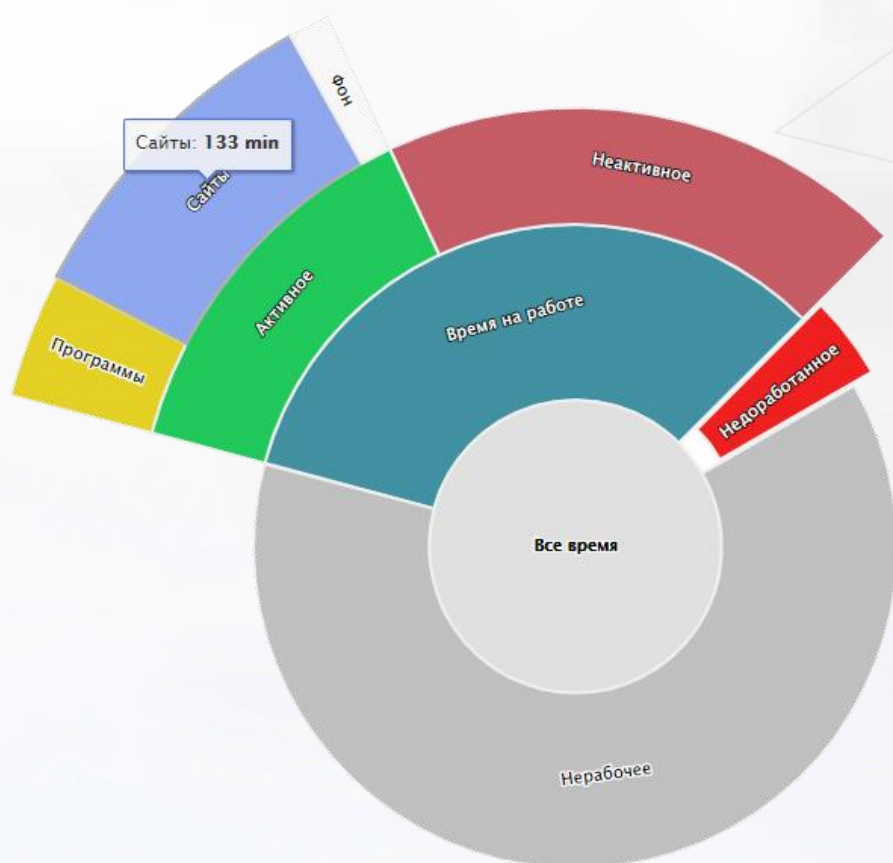
Благодаря данным аналитики организация смогла существенно улучшить качество сервиса, увеличить эффективность работы и повысить продажи.

Инструментарий: Отчет «Категории/Отклонения», Лента активности, Сводный отчет

Повышение продуктивности труда. Новый отчет.

В «Стахановец 8» сводный отчет дополнен многоуровневыми кликабельными круговыми диаграммами.

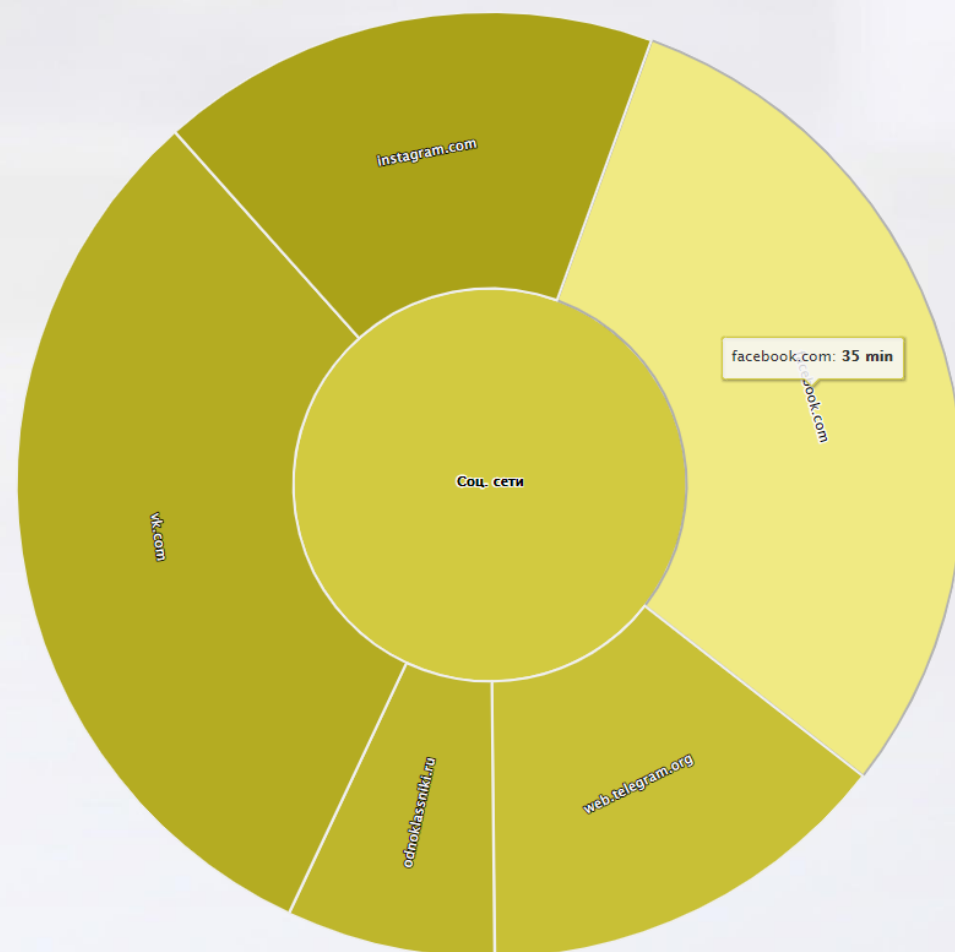
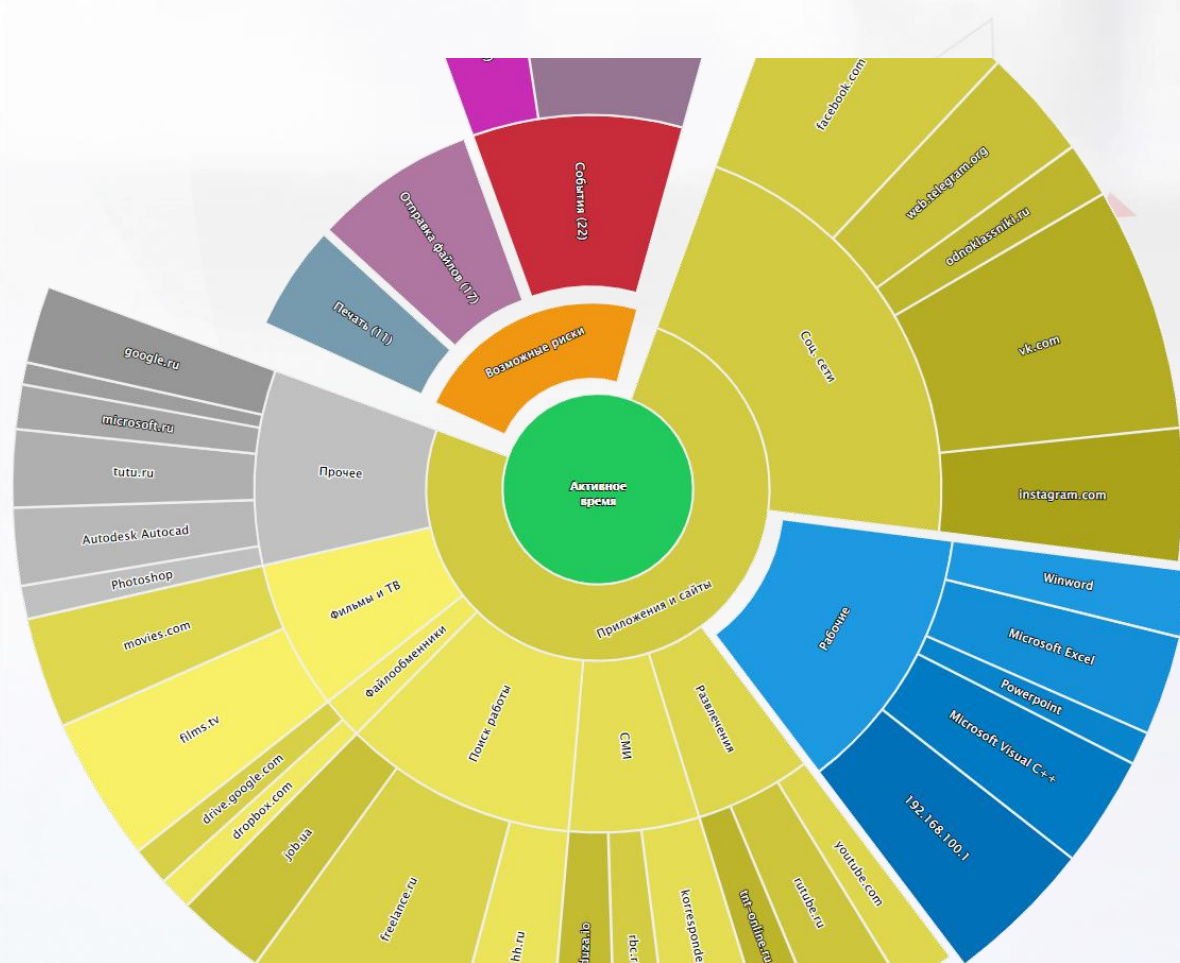
В интуитивно понятном и наглядном интерфейсе диаграмм представлена активность в течение дня по категориям: активное и неактивное время, посещения сайтов, использование программ, опоздания и переработки, печать на принтере и так далее.



Повышение продуктивности труда. Новый отчет.

Кликнув по любому из сегментов, руководитель перейдет на следующий уровень детализации. Например, нажав на «социальные сети», можно узнать, на каких именно площадках «белый воротничок» побывал и сколько времени там провел.

Один из основных векторов движения разработчиков комплекса — визуализация данных аналитики. Такой подход позволяет упростить работу со «Стахановцем» и значительно экономит время руководителей.



КАК ИЗМЕНИЛСЯ БИЗНЕС

после внедрения «Стахановец»?



ООО «Агроснаб Вологодский»

Причиной внедрения системы мониторинга стало подозрение персонала в мошенничестве.

Первые результаты работы комплекса мы увидели во время первой недели использования. Открылись скрытые ранее факторы, влияющие на бизнес-процессы.

За время работы комплекса нарушений информационной безопасности выявлено не было, правда, обнаружилось небольшое разгильдяйство сотрудников.



«Городские информационные системы»

За период работы с 2015 года благодаря программе мы выявили несколько случаев злоупотребления рабочим временем работодателя.

Два случая закончились увольнением сотрудников по нашей инициативе. В общем, считаю – мы навели порядок и продолжаем это делать с уже обновлённой (в мае 2017) версией программы.

Те средства, которые мы инвестировали в программу, окупались. Информация и Время – самые ценные ресурсы!
И Стахановец стоит на их страже!



Кредитный потребительский кооператив «ПЕРВЫЙ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ»

После внедрения, первые плоды не заставили себя долго ждать.

Заметно увеличилось активное время работы сотрудников (активное время именно работы, а не посторонних занятий), увеличился КПД и прибыль компании.

Я рекомендую Стахановец, т.к. безопасность и работа персонала – это доход вашей компании.



АО «Теплоэнергосервис»

Через полгода кардинально изменилось отношение персонала к работе и выполнению своих трудовых обязанностей.

Зная о контроле, часто со стороны сотрудников поступают вопросы, можно ли просмотреть такой сайт или скопировать определенные данные на флеш-носитель или наоборот.

Например, было выявлено, что сотрудник, написав служебную записку о необходимости работы в выходной день и оплаты данного дня, находясь на рабочем месте, не занимался трудовыми обязанностями, а играл в компьютерную игру "Zuma". Предприятие не оплатило данный день, сотруднику также была снижена премия.

ЛЕГАЛЬНАЯ И ПРОСТАЯ УСТАНОВКА

 Стахановец

Использование программы Стахановец полностью легально и не нарушает законодательство РФ

Запись личной переписки сотрудников на рабочем месте с рабочих устройств не нарушает кодекс РФ, т.к. личная информация по определению не должна находиться на устройствах компании.

Мы досконально изучили вопрос юридической правомерности систем контроля и готовы развеять все ваши сомнения!

01



ПОДКЛЮЧИТЕ СЕРВЕРНУЮ ЧАСТЬ

- Консоль собирает информацию
- Формирует отчеты
- Составляет графики и диаграммы

02



ПОДКЛЮЧИТЕ КЛИЕНТСКИЕ АГЕНТЫ

- Устанавливаются удаленно
- Не нагружают систему
- Незаметны в работе

03



ПОЛУЧАЙТЕ НАГЛЯДНЫЕ ОТЧЕТЫ



Установка не занимает много времени и не требует особых знаний или навыков. Внедрение не нарушает рабочие процессы, не нуждается в изменениях структуры локальной сети и не ведет к простоям в работе.

ЗА 9 ЛЕТ РАБОТЫ

нам доверились более 5 000 компаний

 Стахановец

Программный комплекс «Стахановец» внесен в Единый реестр российского программного обеспечения и является официальным резидентом Сколково.

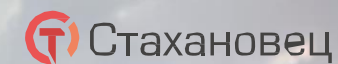
Первая версия создана в 2009 году профессионалами с опытом управления командами и разработки систем безопасности

УСТАНОВЛЕН НА
500 000
КОМПЬЮТЕРОВ,
НОУТБУКОВ
И ТЕЛЕФОНОВ



ОЦЕНИТЕ ЛЕГКОСТЬ

и функционал комплекса бесплатно!



ДЕМО-СТЕНД НА САЙТЕ

- ✔ Доступен без регистрации
- ✔ Есть подсказки, как пользоваться каждой функцией

ДЕМО-ВЕРСИЯ

- ✔ Инструкция и утилиты для установки
- ✔ Поддержка нашего специалиста

**НА 2 УСТРОЙСТВА*
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ**

* Если вы планируете установить программу на несколько компьютеров вашей компании, напишите нам для получения дополнительных [лицензий на demo@stakhanovets.ru](mailto:demo@stakhanovets.ru)



Россия, г. Москва, улица Дербеневская, д. 20, стр. 2



+7 (495) 272-03-40



info@stakhanovets.ru



www.stakhanovets.ru