

Цифровизация как инструмент повышения качества содержания и обслуживания многоквартирных домов

9 апреля 2025 г., г. Санкт-Петербург, Круглый стол «Как улучшить качество содержания и обслуживания многоквартирных домов: задачи и пути решения»

Динамика цифровизации в сфере управления домами

15% квартир охвачено цифровыми сервисами: базовые сервисы: передача показаний ИПУ, платежи онлайн, заявки в УО; активно развивающиеся: инфраструктура "умного дома", маркетплейс дополнительных услуг.

Чем выше конкуренция в сфере управления в регионе, тем больше цифровых сервисов предлагает рынок.

Государство конкурирует с бизнесом за конечного потребителя: **1,1 млн** заявок подано через ГИС ЖКХ и мобильное приложение Госуслуги.Дом с января по март 2025 г., рост **30%.**

Почему растёт применение цифровых сервисов



Базовый набор жилищно-коммунальных услуг - не сервис, а минимальные требования;

Информационная открытость - не преимущество, а требование закона;

Обеспечивать качество без роста производительности труда (а следовательно, автоматизации) невозможно.

Ключевые тренды развития цифровизации

- качество первичных данных краеугольный камень цифровизации;

 темп развития сервисов и их набор определяют персональные цели цифровизации;

 будущее за экосистемами и интеграциями.





Дополнительные слайды для тех, кто

- ищет ответ на вопрос "почему"
- 2. ищет рекомендации "с чего начать"
- 3. ищет контакты для связи и общения

Основа отношений в ЖКХ - клиентоцентричность

Для поставщиков ЖКУ Для Государства

гражданин, житель, собственник помещения в МКД, потребитель = **клиент**

Основные ожидания граждан при получении госуслуг связаны с индивидуальным подходом при решении их персональных проблем наиболее удобным для них способом. Клиентоцентричность – это изменение подходов государства к оказанию услуг не как идеальному процессу, а как достижению конечного результата в виде удовлетворённости гражданина. Поэтому клиентоцентричность проходит сквозной нитью через все стратегические инициативы Правительства.

Дмитрий Григоренко, Заместитель Председателя Правительства – Руководитель Аппарата Правительства Российской Федерации, куратор ФП "Государство для людей"

Реестр собственников единственный капитализируемый актив УО, для РСО - гарантия стабильной операционной работы, для власти - информативнее и полезнее данных переписи населения

Три кита партнёрских отношений с клиентами

- **широкий набор** услуг и **удобство** их использования

- **скорость** реакции (ответов, общения...)

- **качество** услуг и обратной связи



1. Широта услуг

а также эффективность их организации

и удобство использования

Базовый набор жилищно-коммунальных услуг - не сервис, а минимальное требование

83,5% городского жилищного фонда оборудованы всеми видами централизованного коммунального снабжения;

отсутствие централизованных коммунальных услуг НЕ норма;

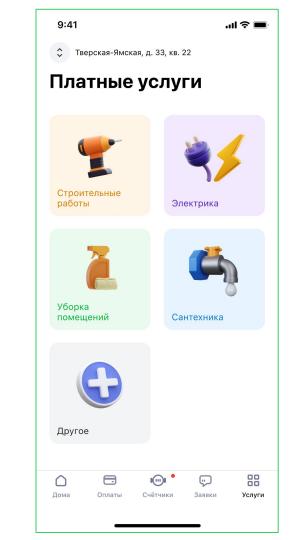
сервис - это больше базовых потребностей и раньше, чем появление потребности у клиента



Ожидания в сервисе

- возможность заказать дополнительную услугу у проверенного партнёра;
- заказать услугу одной кнопкой как вызвать такси;
- решать любую проблему в чате с оператором;
- быстрая доставка товара/услуги с помощью большого маркетплейса

От управляющей организации ждут такого же клиентоцентричного подхода, как от банков, маркетплейсов и сервисных приложений



CHECK-UP

Если вы поставщик услуги:

Сколько дополнительных (платных) услуг вы предоставляете?

Как вы собираете плату за них?

Вы управляете качеством этих услуг?



Маркетплейс

+

di

(4)

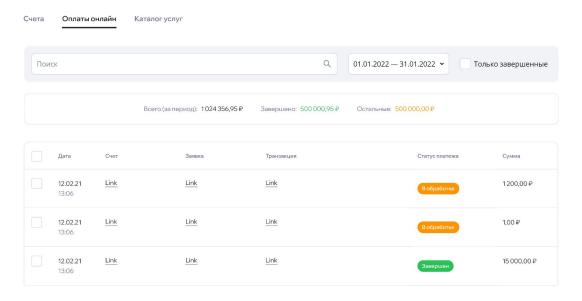
1

8

œ=

@

(6)





2. Скорость реакции / частота общения

Информационная открытость

больше не преимущество, а требование

- Собственникам проще получить информацию из открытых альтернативных источников;
- От УК ждут большей активности и **вовлеченности**, большей **прозрачности**



"Не золотой" стандарт общения с клиентами

УО/РСО/власть добровольно отсекает себя от общения с 95% клиентов и работает на 5% активных и недовольных

ИТОГ: низкий кворум нет лояльных клиентов

Активисты 3.0% Вечно недовольные 2.0% Просто жители 95.0%

Стройте отношения со всеми клиентами, а не только с теми, которые громко кричат

Как рассказывать о своей работе

✓Опередить остальные источники:

рассказывать первыми, проактивно влиять на мнение

Увеличить число "точек касания":

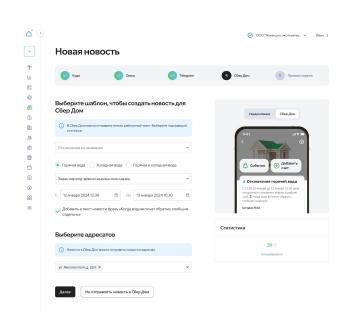
это не только квитанция:)

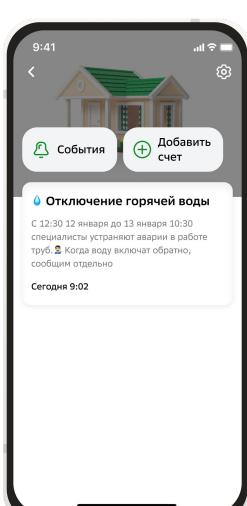
✓ Автоматизировать работу с информацией:

настроить мониторинг, подключить ботов для сбора и передачи информации

✓Знать, что о вас говорят, и первыми рассказывать о себе

хорошее - всем, плохое - только тем, кого это касается напрямую







CHECK-UP

Как часто вы общаетесь со своими клиентами?

По каким поводам?
Какой баланс информационных и
"побудительных" сообщений?
Какой баланс негативных / нейтральных /
позитивных сообщений?

Что о вас пишут в домовых чатах?

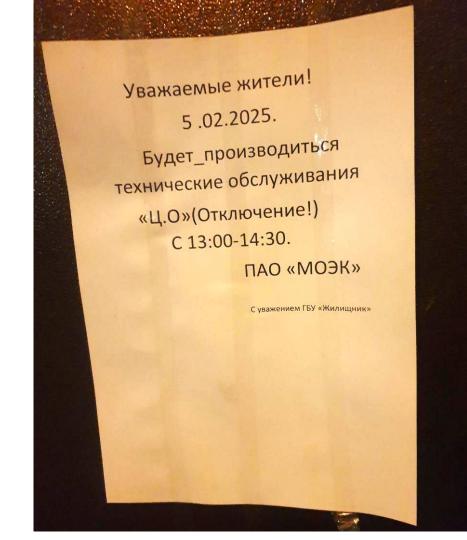
Как вы называете своих клиентов? жильцы? жители? граждане? собственники помещений в многоквартирном доме? клиенты?

3. Управление качеством

Почему сложно "тянуть" качество

Кадровый кризис в ЖКХ: Неконкурентный уровень заработной платы, Дефицит квалифицированных специалистов.

Без автоматизации невозможно управлять качеством и повышать производительность труда.





Цель: Разгрузить "мозги" и руки от рутины

Шаблоны с предзаполнением для документов/объявлений/чек-листов ...

ИИ для анализа и сортировки информации:

- анализ проблемных точек, участков, направлений...
- автоматизированное назначение задач

ИИ для несложной переписки и других коммуникаций с разными категориями клиентов

Боты для сбора/размещения информации

Бесшовные интеграции диспетчерской УК и сервисных компаний

Датчики: протечек, контроля доступа, работоспособности систем..., - с интеграцией с диспетчерской и ИИ-анализом проблем

"Телемедицина" для дома

CHECK-UP

Как много специалистов в вашей компании занимаются шаблонными, рутинными задачами?

Бонусные вопросы:

Как звали советского мальчика, который получил в своё распоряжение умный девайс, освободивший его от бытовой рутины?

Сколько изображений в этой презентации созданы с помощью ИИ?



Спасибо за внимание!

Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте,

а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!



Спикер Олеся Алексеевна Лещенко

🏢 Заместитель коммерческого директора компании Дома́

√ 20 лет в ЖКХ и энергетике, за плечами опыт в частных межрегиональных компаниях, Минстрое России и Аппарате Правительства;

член комитета ТПП России по предпринимательству в сфере жилищного и коммунального хозяйства;

член экспертного совета комитета ГосДумы по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству;

эксперт комиссии по ЖКХ Общественного совета Минстроя России;

член экспертного совета ассоциации "Р1".

автор книги "ЖКХ: инструкция по эксплуатации";

Дома́– онлайн платформа для автоматизации работы управляющих организаций и ТСЖ



Олеся Алексеевна Лещенко

Тел

Телефон

+7-985-414-6152



Телеграм

t.me/upravdomdrug



Электронная почта

oleshchenko@doma.ai





Телефон

+8-800-700-3662



Телеграм

t.me/DomaCommunityAccessBot t.me/domaai



Электронная почта

sales@doma.ai