

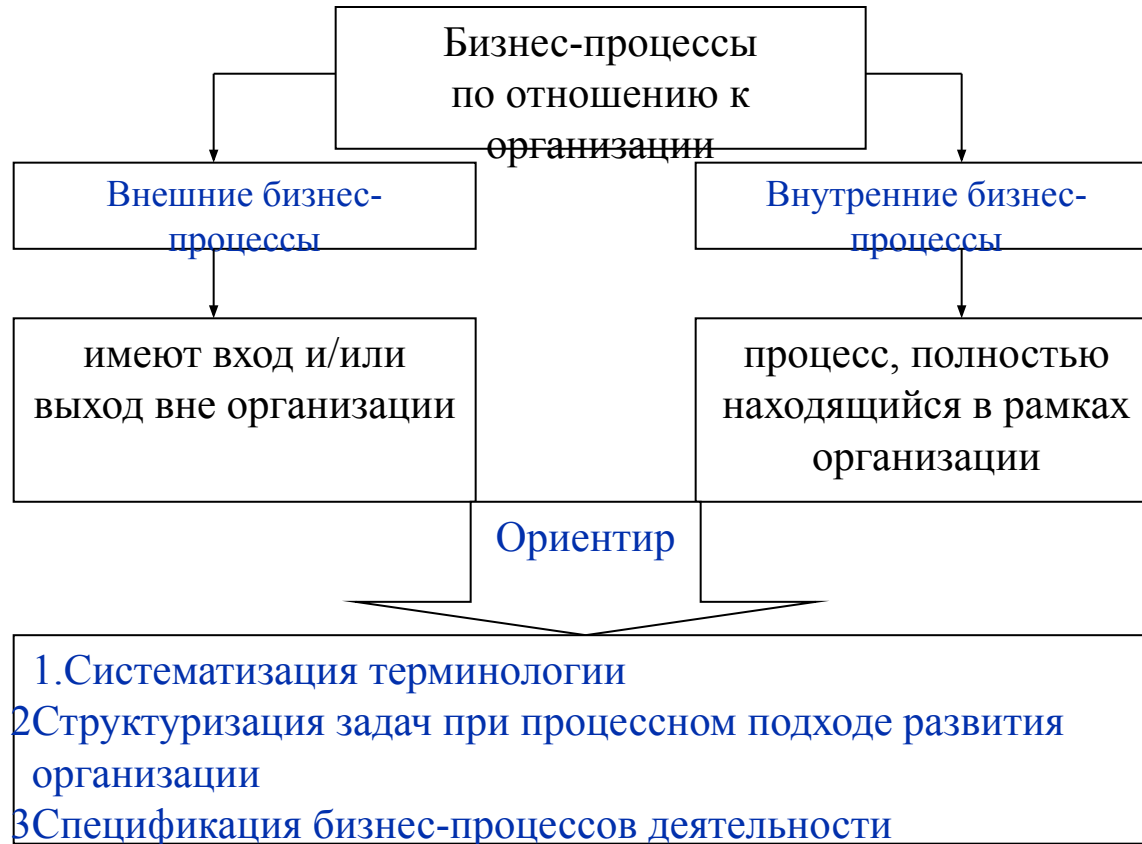


# Интегрция бизнес-процессов





# Классификация процессного управления





## Бизнес-модели (нотации)

- BPMN — функциональная последовательность работ;
- EPC — событийная последовательность работ;
- IDEF - логическая последовательность работ.
- ARIS - методология и тиражируемый программный продукт для моделирования бизнес-процессов организаций;
- BPWin - это специализированное программное обеспечение, которое позволяет составлять визуальные модели различных бизнес-процессов
- Rational Rose - объектно-ориентированное средство проектирования, то есть реализация CASE-технологии.



## ООО «МИТРА»

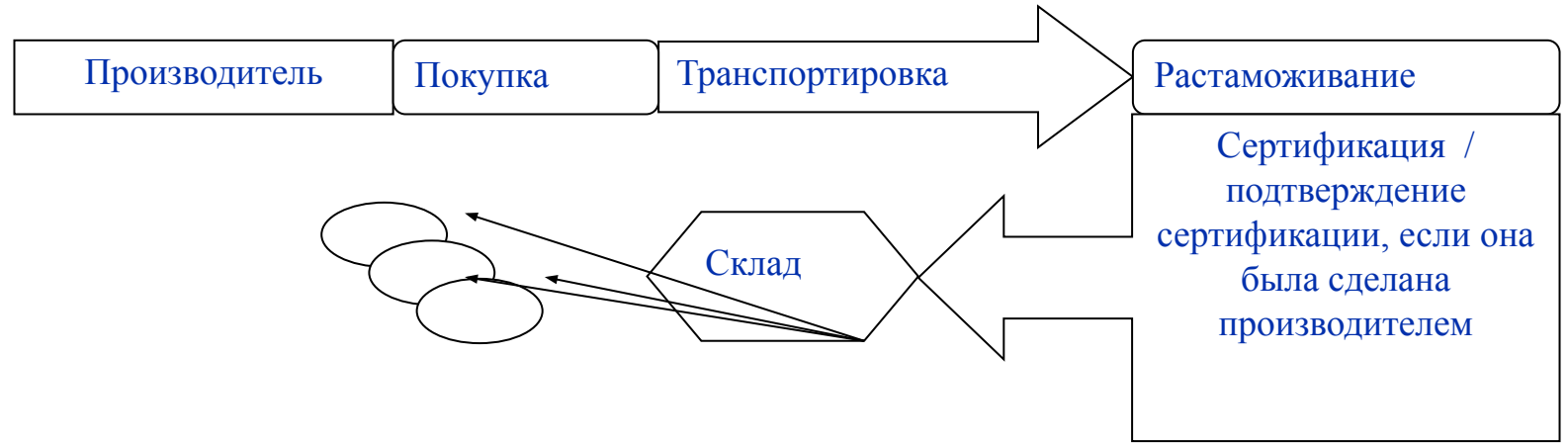
- Виды деятельности:
- 82.99 Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки
- 47.64 Торговля розничная спортивным оборудованием и спортивными товарами в специализированных магазинах
- 93.19 Деятельность в области спорта прочая
- 14.19.22 Производство спортивных костюмов, лыжных костюмов, купальных костюмов и прочей одежды из текстильных материалов, кроме трикотажных или вязаных
- 46.42 Торговля оптовая одеждой и обувью
- 32.3 Производство спортивных товаров
- 14.19.12 Производство спортивных костюмов, лыжных костюмов, купальных костюмов и прочей трикотажной или вязаной одежды

# Бизнес-схема логистического управления цепями поставок

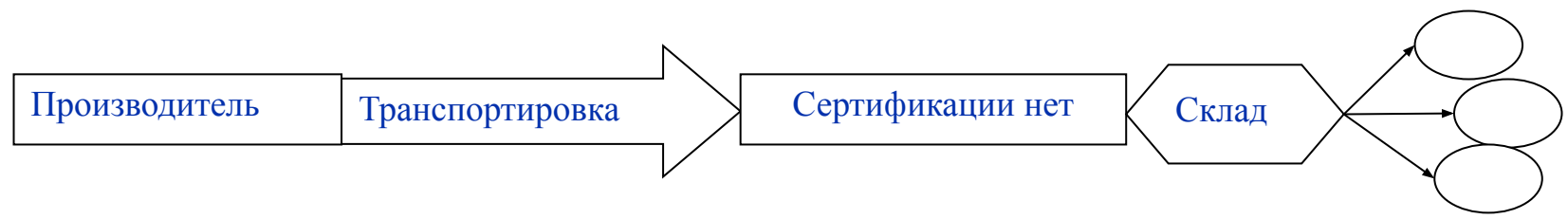
1)



2)



3)



# Интеллект-карта бизнес-процесса ООО «\_\_»



# Проблемы логистического управления

Проблемы	Рекомендации по решению проблемы	Мероприятия	Затраты
Усложнена, нет дополнительного оборудования	Приобретение подъемника для поддонов и паллет	Приобретение подъемника для поддонов и паллет	Штабелер самоходный GROST SHED 10/16 = 381400 руб.
Отсутствие адресного хранения	Приобретение автоматизированной системы адресного хранения	Автоматизированная система для организации складского учёта и адресного хранения «Класс365»	Тариф «Оптимальный» = 1875 руб/мес. при оплате за 12 мес. = 22 500 руб.
Усложнена из-за отсутствия адресного хранения	Приобретение автоматизированной системы адресного хранения		
Недостаточное взаимодействие между подразделениями	Наладить прозрачность бизнес-коммуникаций	Создание на корпоративном сайте коммуникационной площадки Заключить договор с компанией по разработке и продвижению сайта	«Сайт-мастер» Тариф 2 = 5500 руб./мес. 5500x12=66 000 руб./год
Недостаток в обеспечении информационными технологиями	Сбор заявок через портативный терминал либо e-mail		
		<b>Итого в год:</b>	<b>469 900 руб.</b>



# Мероприятия по оздоровлению ООО

« \_\_\_\_\_ »

- организовать постоянный и надежный поток снабжения при условии минимизации страховых запасов;
- увеличить скорость и гибкость поставок;
- снижать затраты на операции, не добавляющие ценности, такие как решение возникающих проблем, операции по управлению потоками и др.;
- избежать устаревания товара за счет его задержек при прохождении цепей поставок.





# Бизнес-модель «Канвас»

Выполнено для:	Заполнил:	Дата заполнения:
		Версия №

<b>8. Ключевые партнеры</b> Кто наши ключевые партнеры? Кто наши ключевые поставщики? Какие ключевые ресурсы мы от них получаем? Какие мероприятия они для нас делают?	<b>7. Ключевые действия</b> Какие ключевые действия нам необходимы для работы? Для каналов сбыта? Для выстраивания отношений с клиентами? Получения и учета потоков доходов?	<b>2. Ключевые ценности</b> Какие проблемы клиента мы решаем? Что ценного в нашем предложении? Какие услуги мы можем предложить каждому из сегментов потребителей?	<b>4. Взаимоотношения с клиентами</b> Какие у нас отношения с каждым из сегментов? Как они интегрированы? Насколько дороги для нас?	<b>1. Сегменты потребителей</b> Для кого мы работаем? Кто самый важный клиент для нас?
	<b>6. Ключевые ресурсы</b> Какие ключевые ресурсы нам нужны для создания ключевых ценностей? Наши каналы распространения? Отношения с клиентами? Потоки доходов?		<b>3. Каналы</b> Через какие каналы наши клиенты хотят получать наши ценности? Через какие каналы они их получают сейчас? Какие наиболее эффективны?	
<b>9. Структура расходов</b> Каковы наиболее важные затраты, связанные с бизнес-моделью? Какие ключевые ресурсы являются самыми дорогими? Какие основные действия являются самыми дорогими?			<b>5. Потоки доходов</b> За что наши клиенты готовы платить? За что они платят сейчас? Как они платят? Какова доля каждого из потоков в общей сумме дохода?	

# Структура бизнес-модели Canvas применительно к ООО «\_\_»

	Элементы структуры	Характеристика
1	Сегменты потребителей.	Оптовые интернет-площадки, интернет-магазины, прямые клиенты
2	Ключевые ценности	Бренд, качество, функциональность.
3	Каналы сбыта	Партнёрские, прямые, сайт. Доставка на собственном автомобиле. Выставки неэффективны
4	Отношения с клиентами.	Личные (ответственность менеджера за поставку), репутационные (бренд), учёт прямых клиентов
5	Потоки доходов	В основном, регулярный доход от постоянных клиентов, прямая продажа, частичная аренда склада
6	Ключевые ресурсы	Материальные, финансовые, трудовые, интеллектуальные (сертификаты)
7	Ключевая деятельность (Ключевые мероприятия)	Закупка товара, сертификация, хранение, доставка до клиента, ведение документации
8	Ключевые партнеры.	Отечественные поставщики ( в основном, лояльные, идут на уступки в оплате) Поставки гарантированы. Иностранные поставщики (лояльность в оплате, большое время поставки)
9	Структура расходов.	Фиксированные издержки: основные расходы идут на оплату труда,