



# Компания АО «Третий парк»



# 1.Позиционирование компании на рынке

1.1 Определение различных цепочек поставок компании/участники

1.2 Виды деятельности

1.3 Используемые ИКТ

# 1.1 Определение различных цепочек поставок компании/участники

Поставщики:

- 1) Запчасти для автобусов «Avtobus-zapchast» по адресу г.Санкт-Петербург, ул. Колонтай, д.16А
- 2) Производство автобусов Golden dragon:
- 3) Группа «ГАЗ» Нижний Новгород, пр. Ленина, д. 88

Округ	Город	Адрес	Название юр. лица	Контакты	Виды услуг
Северо-Западный	Санкт-Петербург	22-я линия В. О. д.3	ООО "Голден Драгон Бас"	8 (800) 550-98-78 добавочный 1 - продажа автобусов добавочный 2 - сервис, запасные части	продажа автобусов golden dragon от официального дистрибьютора завода xiamen golden dragon, продажа запасных частей, ремонт любой сложности

## 1.2 Виды деятельности

**Сфера деятельности, товары/услуги:**  
Перевозка пассажиров. Предоставление автобусов для разовых и долгосрочных перевозок. Маршрутные пассажирские перевозки.

# 1.3 Используемые ИКТ

Доступ в Internet

Web-сайт Web-сайт

Электронная почта (для контактов вне организации)

LAN

WAN

Инtranет (внутренний веб-сайт организации)

Экстранет

Телефонный робот

Видео конференции

## 2.Сценарии развития

2.1 Изменения микросреды

2.2 Изменения макросреды

2.3 Цели компании

# 2.1 Изменение микросреды

	обмен информацией о планах на закупку	совместное развитие товаров/услуги	оплата он-лайн	выставление счетов он-лайн	Заказы электронной почтой	Инtranет
КЛИЕНТЫ						
Клиенты 1	-	-	-	-	-	-
Клиенты 2	+++	+	+++	+++	+++	-
ПОСТАВЩИКИ						
Компания 1	+++	++	+++	+++	+++	-
Компания 2						
Компания 3	+++	++	+++	++	+++	-
КОЛЛЕГИ						
Офис	+++	+++	+++	+++	+++	+++
	он-лайн торговые площадки	он-лайн аукционы	e-CRM	Web EDI	он-лайн каталог	
КЛИЕНТЫ						
Клиенты 1	-	-	-	-	+	
Клиенты 2	+	-	+	+	+	
ПОСТАВЩИКИ						
Компания 1	++	+	+	+	+++	
Компания 2	++	+	+	+	+++	
Компания 3	++	+	+	+	+++	
КОЛЛЕГИ						
Офис					+++	

## 2.2 Изменения макросреды

### Финансовая ситуация в компании

Оборот связан с потребностью потребителей в транспортных услугах.

Обороты растут вместе с потребностью пассажиров в услугах АО «Третий парк».

	2011	2012	2013	2014	2015
Выручка(Тыс.руб.)	2753747	3312571	3725359	3495825	3738357
Чистая прибыль (убыток)(Тыс.руб.)	42200	86264	121390	66730	52135

## 2.2 Изменения макросреды

Приведем PEST анализ компании:

Анализ реакции на возможные политические изменения:	Политическая ситуация в РФ оценивается политологами как стабильная и на среднесрочную перспективу каких-либо серьезных изменений не предвидится.
Анализ реакции на возможные экономические изменения:	Экономические преобразования в стране направлены на снижение налогов и улучшение инвестиционного климата, что является благоприятной средой развития бизнеса. Рост доходов сказывается на покупательной способности населения, что сопровождается ростом потребительского спроса.
Анализ реакции на возможные социальные изменения:	Анализ реакции на возможные социальные изменения:
Анализ реакции на возможные технологические изменения:	Не подвержена влиянию технологических изменений.

# 2.2 Изменения макросреды

## SWOT анализ

### Сильные стороны:

- Гибкая ценовая политика;
- большой парк микроавтобусов;
- развитое ремонтное хозяйство;
- налаженные связи на рынке, приобретенные в результате огромного опыта работы на рынке пассажирских перевозок и профессионализма руководителей фирмы

### Слабые стороны:

- Большая зависимость от решений городской администрации.

### Возможности:

- За счет приобретения новых машин есть возможность увеличить свою долю рынка маршрутных перевозок в Санкт-Петербурге, а также в Лен. Области.
- заключение договоров с Комитетом по транспорту по результатам открытых конкурсов на обслуживание новых коммерческих маршрутов.

### Угрозы

Нестабильная экономическая ситуация в условиях кризиса

## 2.2 Изменения макросреды

### **Конкурентные преимущества АО "Третий парк":**

Основными конкурентными преимуществами АО "Третий парк" являются:

- гибкая ценовая политика;
- постоянное обновление подвижного состава;
- большой парк микроавтобусов;
- развитое ремонтное хозяйство;
- налаженные связи на рынке, приобретенные в результате огромного опыта работы на рынке пассажирских перевозок и профессионализма руководителей фирмы.

Риски:

Основными рисками по проекту являются:

- риск снижения спроса на маршрутные перевозки;
- риск аварии подвижного состава;
- риск перераспределения спроса на пассажироперевозки в пользу других видов транспорта.

Основным конкурентом для АО «Третий парк» является ГП «Пассажиравтотранс».

## 2.3 Цели компании

1.увеличение объемов маршрутной сети

2.расширение спектра предлагаемых услуг, связанных с подготовкой и реализацией маршрутных пассажирских перевозок

3.повышение конкурентоспособности и привлекательности компании

4.укрепление репутации надежного партнера, как на Санкт-Петербургском, так и на международном уровне оказания транспортных услуг

## 3. Разработка стратегии изменений компании и плана реализации ИКТ

3.1 Анализ процессов ЦП до внедрения ИКТ

3.2 Процессы ЦП после внедрения ИКТ

3.3 Потенциальное применение ИКТ во взаимоотношениях с клиентами

3.4 Потенциальное применение ИКТ внутри компании

3.5 План мероприятий в области развития ИКТ для АО «Третий парк»

3.6 Сферы компетенции

3.7 Изменение состава задач в рамках плана ИКТ

3.8 Ранжирование мероприятий ИКТ

# 3.1 Анализ процессов ЦП до внедрения ИКТ

ЗАДАЧИ (бизнес-процессы)	СОТРУДНИКИ		СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ
	Источник	Получатель	
Первоначальный запрос об услуге	Клиент	Менеджер по продажам	Телефон
Согласование материала	Клиент	Начальник административного отдела	Личная встреча
Оформление заказа	Менеджер по продажам	Клиент	Бумага
Осуществление заказа	Менеджер по продажам	Начальник административного отдела	Бумага
Регистрация исполнения заказов	Менеджер по продажам	Менеджер по продажам	Бумага

## 3.2 Процессы ЦП после внедрения ИКТ

ЗАДАЧИ (бизнес-процессы)	СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ  (до внедрения приложений электронного бизнеса)	СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ  (после внедрения приложений электронного бизнеса)
Первоначальный запрос об услуге	Телефон	Телефон/Интернет
Согласование заказа	Личная встреча	Личная встреча / ПК
Оформление заказа	Бумага	Компьютер
Регистрация исполнения заказов	Бумага	Компьютер
Осуществление заказа		

### 3.3 Потенциальное применение ИКТ во взаимоотношениях с клиентами

МАРКЕТИНГ / РАЗВИТИЕ ПРОДУКТА	УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТОМ/ ПОСТАВЩИКОМ	УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК ПРОДАЖ/ ЗАКУПОК
Маркетинг	Переговоры/Продажи	Логистика
Реклама	Контракты	Наличие
Создание каталога	Фиксированные цены	Управление
Распространение каталога	Предлагаемые цены	Время работы
Мониторинг конкуренции	Переговоры	Отслеживание работы
Развитие технологии		
Маркетинговые исследования	Служба поддержки клиентов/ Послепродажное обслуживание	Управление продажами
Запрос на информацию о клиенте	Продажи	Выставление счетов
Информация о компании	Жалобы клиентов	Оформление заказов
	Служба поддержки клиентов	Платежеспособность клиентов
		Управление документооборотом
		Банковские операции

## 3.4 Потенциальное применение ИКТ внутри компании

Управление человеческими ресурсами	Управление продажами и маркетингом	Управление финансами и бухгалтерским учетом	Управление деятельностью
Обучение	Отчеты о заказах	Бухгалтерский учет и финансовая отчетность	Планирование
Административное управление персоналом	Прогнозы	Годовые отчеты и финансовая информация	Управлением качеством
Внутренняя коммуникация	Обучение и информирование персонала по заказам	Управление бюджетом	Техническое обслуживание
Управление навыками	Управление знаниями в области маркетинга	Управление финансовыми знаниями	Управление проектами
			Управление техническими знаниями

## 3.5 План мероприятий в области развития ИКТ для АО «Третий парк»

№ цели	Мероприятия в Области ИКТ	Ответственное Лицо	Ранг Мероприятия	Сроки реализации
1	Создание информационного сайта компании и его продвижение.	Директор по развитию	1	Янв.2008
	Перевод базы данных клиентов.	Директор по развитию	2	Ноябрь 2007
2	Формулирование потребности фирмы в ПО.	Ген. Директор, Директор по развитию	2	Сен.2007
	Формирование единой базы знаний предприятия.	Ген. Директор, Директор по развитию	1	Янв.2008

## 3.6 Сферы компетенции

СФЕРЫ КОМПЕТЕНЦИИ	ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО
Формирование и ведение БД клиентов в динамической форме.	Администратор БД, Менеджер по продажам.
Внедрение Модуля “ Планирование производства”.	Зам. Директора по производству.
Информационная поддержка и ведение Web-сайта.	Зам директора по развитию, Менеджер по продажам.

## 3.7 Изменение состава задач в рамках плана ИКТ

ИЗМЕНЕНИЕ ЗАДАЧИ	Лица, подлежащие обучению	НЕОБХОДИМАЯ ПОДГОТОВКА
Ведение БД клиентов в динамической форме.	Менеджер по продажам.	Обучение правилам работы с клиентской БД.
Прием и обработка заказов через Интернет, обновление содержания разделов сайта.	Менеджер по продажам.	Обучение правилам размещения и корректировки информации в разделах сайта.
Формирование и развитие корпоративной базы знаний.	Директор по производству, мастер цеха, менеджер по закупкам.	Обучение регламентам ведения корпоративной базы знаний.
Внедрение программного модуля "Планирование производства".	Директор по производству, мастер цеха.	Обучение навыкам работы с ПО «Производственное планирование».

## 3.8 Ранжирование мероприятий ИКТ

Мероприятие ИКТ	Достижению какой цели компании приложение способствует и каким образом?	Ранг
Разработка и продвижение web- сайта.	Рост продаж, оборотов за счет привлечения клиентов через сайт.	1
Обоснование потребностей и выбор ПО для автоматизации производственного планирования и управления финансовой деятельностью.	Рост продаж, оборотов за счет повышения качества планирования и учета.	1
Создание корпоративной базы знаний.	Развитие технологий продаж.	2
Информационные регламенты в зонах продаж и производства.	Повышение эффективности деятельности за счет информационного обеспечения, контроля бизнес-процессов обработки заказов.	1