

Структура пояснительной записки

Введение – обязательная структурная часть дипломного проекта, располагающаяся перед основной частью. Введение должно содержать оценку современного состояния решаемой проблемы, основания и исходные данные для написания дипломного проекта, обоснование необходимости разработки темы. Во введении отражается актуальность и новизна темы, её научно-практическая значимость, необходимо обосновать выбор темы дипломного проекта, обосновать её значимость.

Целесообразно указать также, какие аспекты или компоненты дипломного проекта обладают самостоятельной научной или прикладной ценностью, а также возможные направления дальнейших разработок или исследований, логически вытекающих из ответов на поставленные задачи, перспективы развития работы над проектом. Оптимальный объем введения — 2-3 страницы машинописного текста.

Описание предметной области

Пример 1

ООО «Ваш компьютер» – предприятие оптово-розничной торговли. Продаёт компьютеры, комплектующие и орг. технику. За счет постоянной оптимизации ассортимента, оптимизации взаимоотношений с поставщиками, а также благодаря использованию эффективных маркетинговых и рекламных средств компания продолжает развиваться и завоёвывать новые позиции на рынке.

Доверие и лояльность покупателей – это залог успеха компании в долгосрочной перспективе, поэтому компания стремится оказывать своим покупателям максимально широкий спектр услуг на высочайшем уровне.

Ориентируясь на сложную структуру спроса, компания достигает главного в торговом бизнесе – сбалансированного ценового предложения.

Постоянные специальные предложения и рекламные акции, проходящие на регулярной основе, привлекают в компанию новых клиентов и укрепляют лояльность постоянных покупателей.

Используемые в «Ваш компьютер» программы лояльности являются уникальными на рынке компьютерной техники и электроники и доказывают свою эффективность.

Высокое качество товаров и услуг в магазинах «Ваш компьютер», перспективный торговый формат, каждодневная забота о покупателях, а также уникальный подход к торговому процессу позволяют компании успешно развиваться и осваивать новые рынки, укрепляя свои позиции.

Пример 2.

Компания «ИТСОФТ» ведущий российский разработчик и производитель современных средств связи. Основными направлением деятельности является реализация сложных комплексных телекоммуникационных проектов. Отделы разработки, производственные и сервисные отделы компании осуществляют научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию образцов техники, отработку новейших принципов построения сетей связи, проектирование объектов связи, поставку и монтаж оборудования, работы по строительству сетей открытой и специальной связи, сервисное обслуживание. Компания поставляет свои аппаратные решения многим российским компаниям, таким как: Газпром, РАО ЕЭС, Транснефть, Росатом, РЖД и другие.

Пример 3

Многопрофильное мебельное предприятие ООО «СМ групп» работает на рынке обработки древесины и производства мебели с 2003 года. Основной профиль – изготовление и поставки корпусной мебели, а также материалов для её производства. ДСП, ЛДСП, МДФ, фанера, искусственный камень – все эти материалы используются в производстве, и любой можно заказать в необходимых объемах именно для Вашего проекта. Партнеры – десятки мебельных фирм. Двери купе для дома и дачи – еще одна сфера производства компании. Предлагает эксклюзивный дизайн для любых видов дверей-купе. Высочайшее качество материалов, постоянный контроль качества обработки на линиях производства ДСП и искусственного камня, использование компьютерного моделирования раскроя и присадки деталей, наличие собственного транспорта. Удобные стулья, красивые комоды и тумбы, великолепные сдвижные двери-купе, изысканные столы, массивные барные стойки и стойки администраторов – эти детали ин терьера, изготовленные из ламинированного ДСП и искусственного камня является продукцией данного предприятия.