

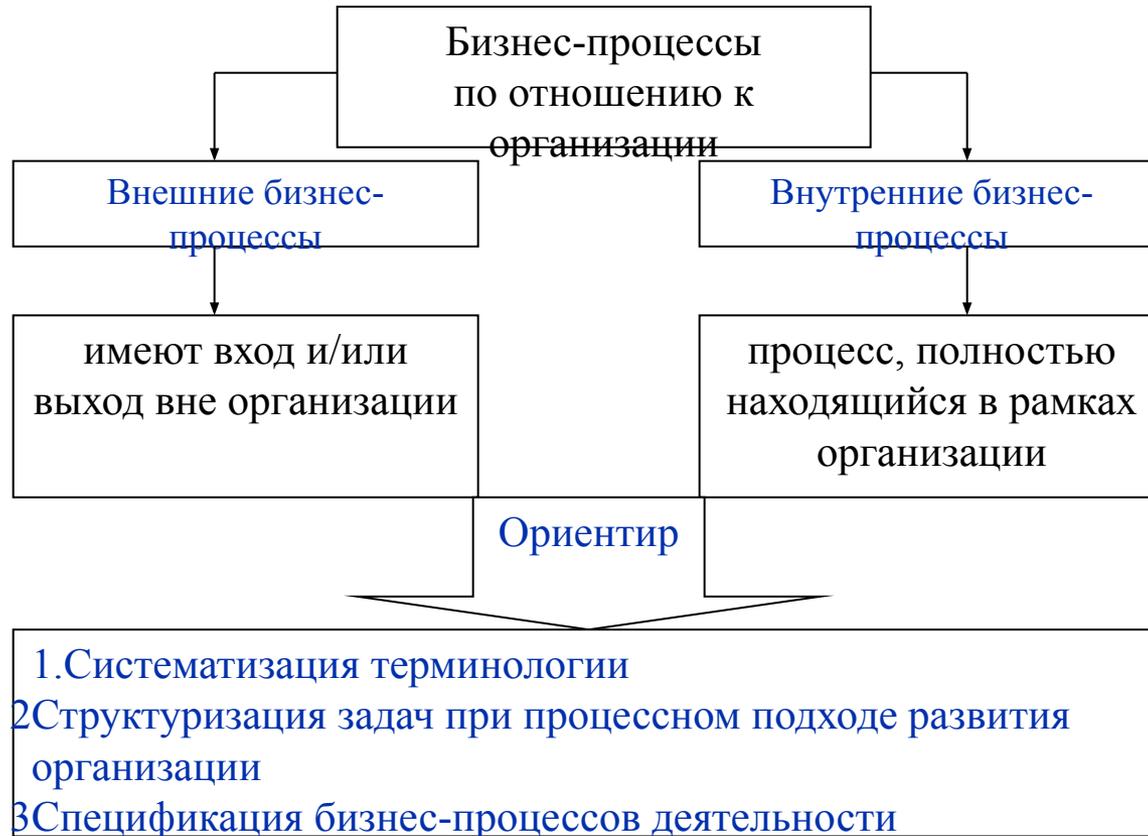


Интегрция бизнес-процессов





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»

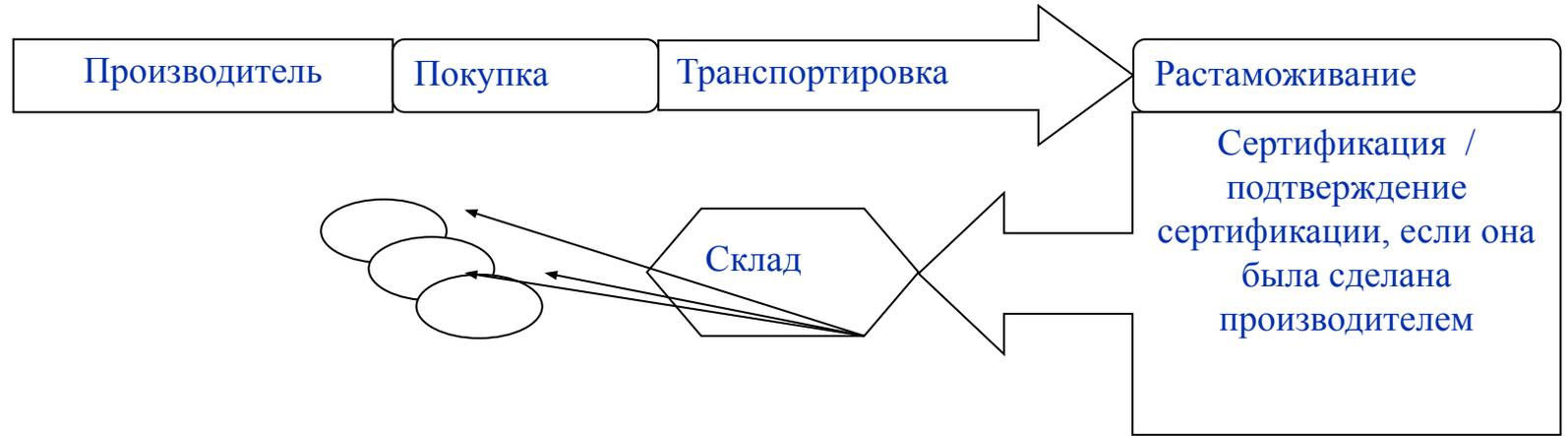
- Виды деятельности:
- 82.99 Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки
- 47.64 Торговля розничная спортивным оборудованием и спортивными товарами в специализированных магазинах
- 93.19 Деятельность в области спорта прочая
- 14.19.22 Производство 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

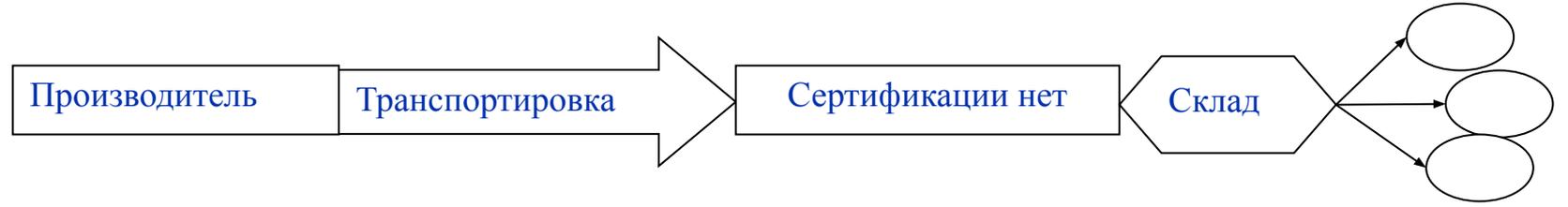
1)



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		
		Итого в год:	469 900 руб.



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 №

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