

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
Политехнический Программа
«Подготовка управленческих кадров
для организаций народного хозяйства
Российской Федерации»
институт (Школа)

ВЫПУСКНАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА

по дополнительной профессиональной программе профессиональной
переподготовки «Менеджмент» (специализация «Производственный менеджмент»),
реализуемой в рамках Государственного плана подготовки управленческих кадров
для организаций народного хозяйства Российской Федерации

на тему:

Разработка проекта внедрения новых технологий продаж

Слушатель:

Панов Дмитрий Александрович

Владивосток 2021

Краткая самопрезентация

- Место работы: ООО «Центр комплектации «Строительные материалы и технологии» (ООО «ЦК «СМиТ»)
- Период работы в организации: с 13.07.2016 по настоящее время
- Должность: руководитель направления проектных продаж

Цель, объект, предмет работы

Цель

⑩ рассчитать эффективность внедрения новых технологий продаж и применение современных ИТ

Объект

⑩ экономическая эффективность внедрения информационных технологий

Предмет

⑩ бизнес-процессы, влияние ИТ на их эффективность

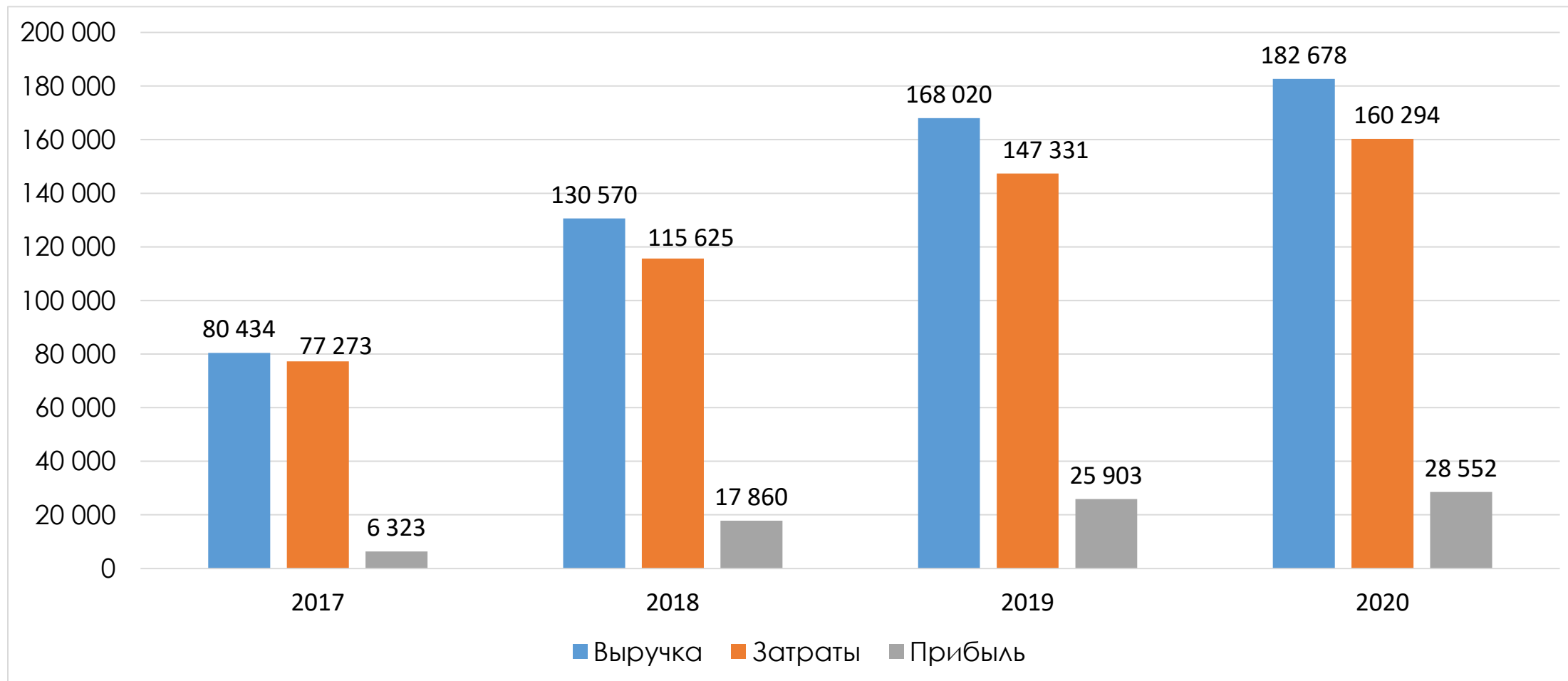
Задачи, решаемые в работе

- 1 • Провести анализ существующих процессов продаж в ООО «ЦК «СМиТ»
- 2 • Изучить современные методы применения ИТ, направленные на увеличение продаж
- 3 • Предложить меры по улучшению бизнес-процесса продаж со сравнением процесса до и после внедрения изменений
- 4 • Проанализировать преимущества предлагаемых нововведений
- 5 • Составить план мероприятий по созданию проекта с указанием требуемых ресурсов и затрат
- 6 • Провести анализ эффектов, полученных от реализации проекта с применением методики ССП
- 7 • Рассчитать экономическую эффективность внедрения проекта по созданию новых технологий продаж для предприятия ООО «ЦК «СМиТ»

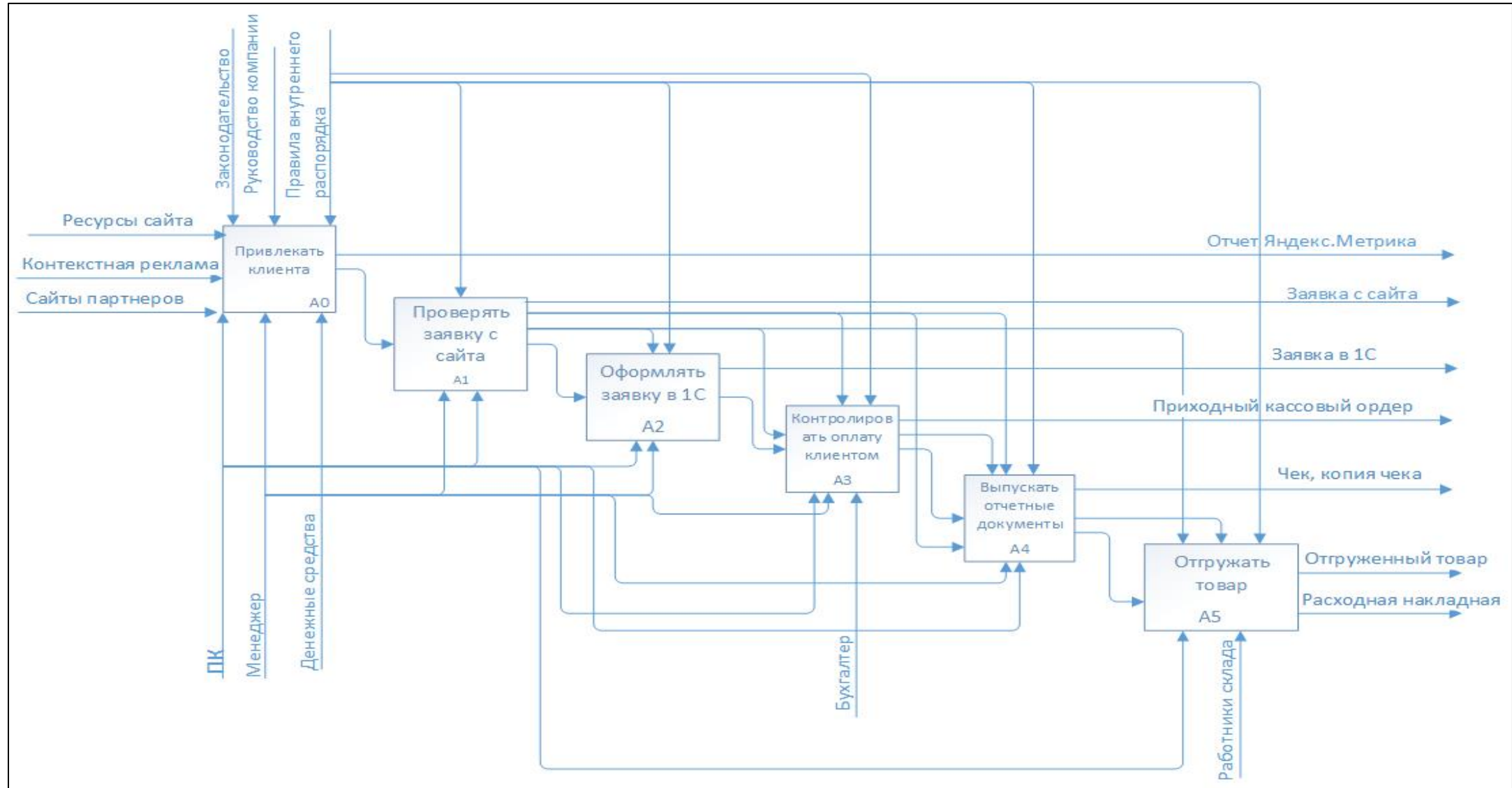
Краткая характеристика предприятия

- Дата основания 17.12.2003
- Сфера деятельности: оптовая продажа строительных материалов
- Собственные склады в г. Владивосток, в г. Артем

Основные финансовые результаты ООО «ЦК «СМиТ»



Модель бизнес-процесса продаж через сайт



Проект внедрения новых технологий продаж

1 этап – интернет-магазин

- ⑩ Создание интернет-магазина на основе действующего сайта

2 этап – дополнительные сервисы продвижения

- ⑩ Калькуляторы продукции
- ⑩ Чат-бот
- ⑩ Сервис поиска мастеров и строительных бригад
- ⑩ Мобильное приложение

Калькулятор продукции сервис подбора продукции и аксессуаров

Лотки кабельные Каналы кабельные Прочее

Выбор прямых секций

Код Наименование

Тип лотка Длина, мм Ширина, мм

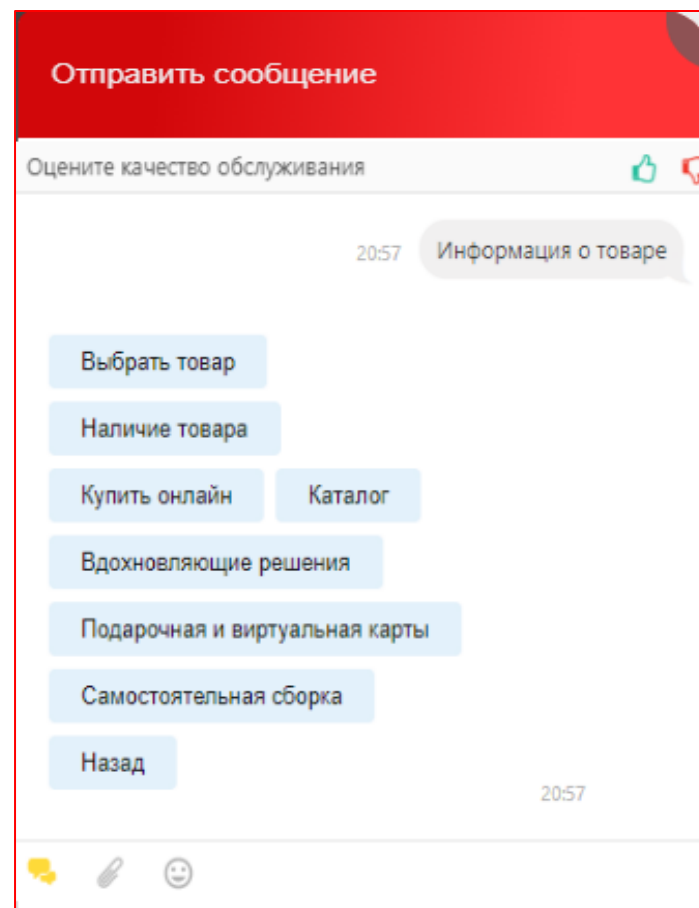
Исполнение Высота борта, мм Перфорация

подобрать из наличия

- Расчет продукции по требуемым параметрам
- Подбор дополнительных аксессуаров
- Подбор аналогов из наличия от разных вендоров
- Подбор более дешевых аналогов

Сервис автоматического ответа чат-бот

- Быстрый поиск по заранее заготовленным темам
- Упрощенная навигация
- Высокая скорость работы



Сервис поиска мастеров

НАЙДИ СВОЕГО МАСТЕРА

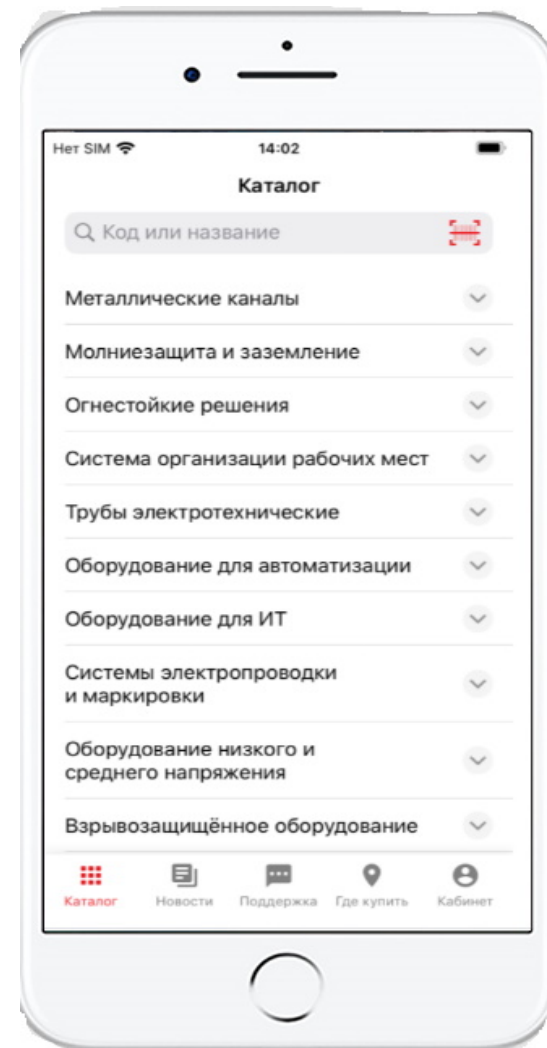
- **Электрика**
- **Сантехника**
- **Молниезащита**

Оставить заявку

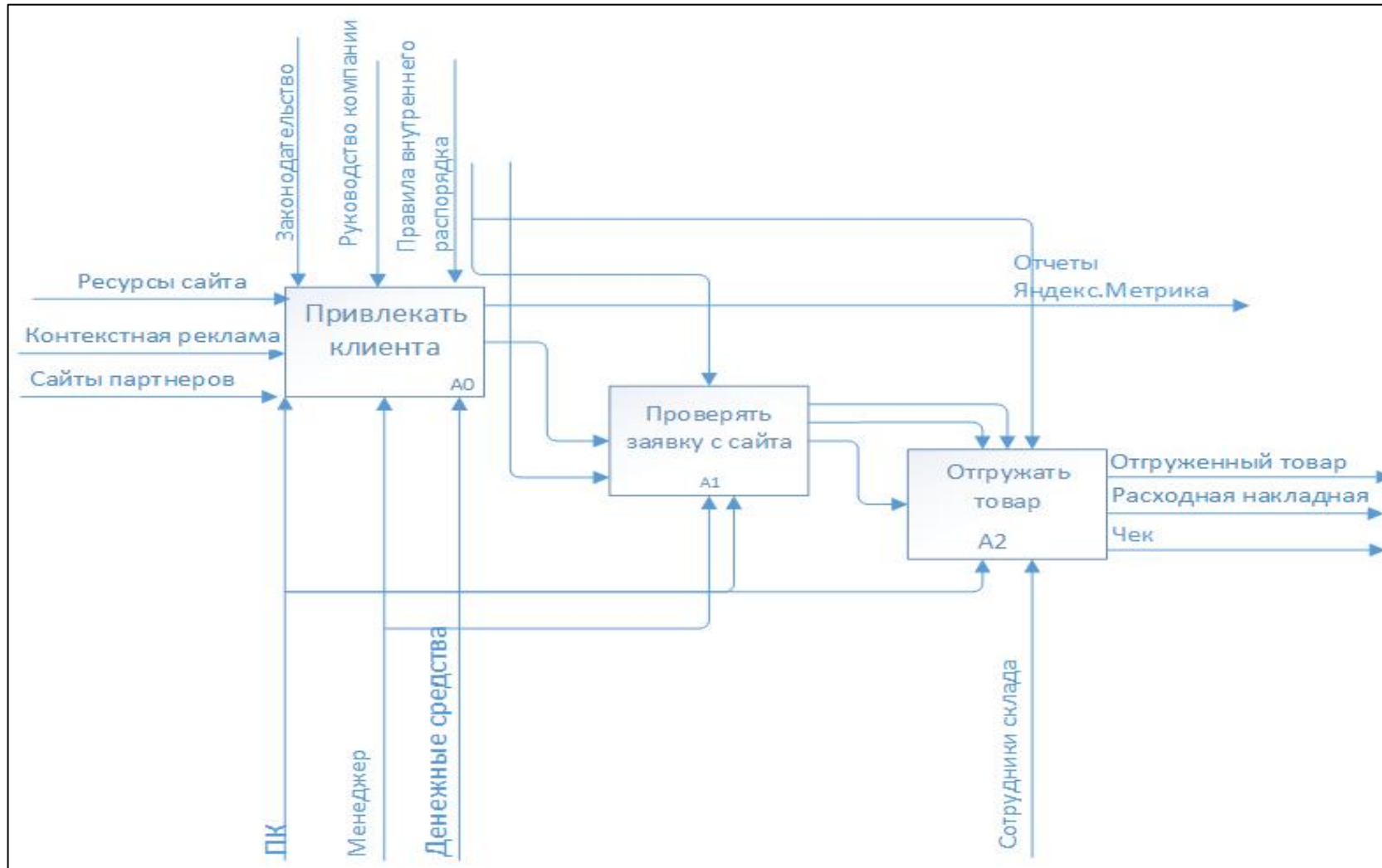
- Быстрый поиск покупателями мастеров
- Быстрый поиск мастерами новых заказов
- Личный кабинет для заказчика и исполнителя
- Система рейтингов

Мобильное приложение

- Весь функционал сайта
- Дополнительно продвижение через сервисы маркетов
- «ЦК «СМиТ» всегда с тобой



Модель нового бизнес-процесса продаж через сайт



Эффективность реализации проекта по ССП

Проекция	Цели	Показатель	Результат
Финансы	Увеличение прибыли	Прибыль	Рост на 2%
	Сокращение затрат на рекламу	Расходы на наружную и полиграфическую рекламу	Снижение на 20%
Клиенты	Быстрый ответ на заявку	Уменьшение времени ответа менеджеров по причине разгрузки от части заказов	Снижение на 22%
	Качество обработки заявки	Кол-во неудовлетворенных заявок	Снижение на 10%
	Самостоятельный подбор комплектации заказа приводит к увеличению кол-во продукции в заявке	Средняя стоимость заявки	Рост на 15%
	Нахождение исполнителей работ. Использование сервиса поиска мастеров	Количество заявок полученных от исполнителей работ	5% от кол-ва заявок
	Использование мобильного приложения для оформления заявок	Количество новых заявок	Увеличение на 15%
	Увеличение «полезного» времени нахождения на сайте через использование дополнительных сервисов	Индекс удовлетворенности клиентов	Рост на 80%
Бизнес-процессы	Получение заполненной заявки	Неправильно заполненные заявки	Уменьшение на 20%
	Использование калькуляторов продукции сотрудниками компании уменьшит время обработки заявки	Уменьшение времени обработки заявки	Уменьшение на 25%
	Использование калькуляторов продукции сотрудниками компании увеличит качество обработки заявки	Уменьшение неверно подобранных заявок	Уменьшение на 10%
	Использование калькуляторов продукции с подбором аналогов из наличия разгрузит складские остатки	Уменьшение складских остатков	Снижение на 5%
Потенциал	Создание интернет магазина и дополнительных сервисов	Увеличение потенциальных клиентов	Рост на 50%
	Обучение персонала работе с новым сервисами	Количество обученных сотрудников	30% от кол-ва сотрудников

Расчет экономической эффективности проекта

	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	
Доп. Поступления ДС за счет автоматизации	149 772	749 317	830 194	905 629	1 038 242	
Текущие затраты	95 600	286 800	286 800	286 800	286 800	
Денежный поток	54 172	462 517	543 394	618 829	751 442	2 430 354
Инвестиции	490 688					
Ставка дисконтирования	10%					
Дисконтированный денежный поток	49 247	382 245	408 260	422 668	466 586	1 729 007

Экономическая эффективность проекта

NPV (чистая текущая стоимость)

10 1 239 319

PI (рентабельность инвестиций)

10 3,52

IRR (внутренняя норма прибыли инвестиций)

10 62%

PP (период окупаемости)

10 1,42 (18 месяцев)

Спасибо за внимание!!!