

Задание №1. 18.03.2023

Выполнил магистрант группы 22-ОЗ-9-МАГ-5

Давидкевич Д.Л.

Для ознакомления и составления отчета был выбран Российский автомобилестроительный завод «Сокол». Вариант №5.

1. **Основная деятельность компании заключается в производстве автомобилей**

2. **Цели и задачи бизнеса:**

Цель	Задачи
Привлечение инвестиций со стороны западных инвесторов	Оптимизация производственных процессов
	Улучшение качества выпускаемых машин и минимизация брака
	Оптимизация процессов по выводу новой продукции на рынок
	Создание единой коммуникации между инженерами-технологами и проектировщикам
	Создание единой базы учета выполняемых проектов
	Реализация новой бизнес-модели по привлечению сторонних компаний к производственному процессу

3. **На предприятии существуют следующие бизнес процессы:**

Управляющие

Операционные

Поддерживающие

4 и 5. **Цели автоматизации выделенных бизнес процессов на предприятии**

Цели направленные на достижение прямого эффекта:

- устранение барьеров и задержек, возникающих на стыке двух различных бизнес процессов между подразделениями;
- построение бизнес процессов;

Цели направленные на достижение косвенного эффекта:

- анализ бизнес процессов;
- моделирование

6. **Выбор классов систем автоматизации и обоснование выбора:**

Класс систем	Обоснование выбора данного класса систем
MRP	Обеспечение гарантии наличия необходимого кол-ва требуемых материалов, комплектующих в любой момент времени в рамках срока планирования.
CRM	Система управления взаимоотношениями с клиентами.
ERP	Принцип создания единого хранилища данных.

7. Представители систем выбранных классов

Система 1

Наименование: SCM (автоматизированные системы управления цепочками поставок)

Текущая версия: PLM (управление жизненным циклом продуктов)

Реализованная в системе функциональность: управление жизненным циклом продуктов.

Система 2

Наименование: CRM (методология управления ресурсами предприятия, ориентированная на продажи и взаимоотношениями с клиентами)

Текущая версия: SFA (методология управления ресурсами предприятия, ориентированная эффективность отдела продаж)

Реализованная в системе функциональность: увеличение объема продаж.

Система 3

Наименование: ERP (финансовый учет для идентификации и планирования ресурсов по всему предприятию)

Текущая версия: SAP (позволяет управлять процессами маркетинга, продаж и обслуживания клиентов)

Реализованная в системе функциональность: Управление закупками, запасами, продажами.

8. Вывод о выборе системы для автоматизации описанной деятельности

Наиболее подходящей системой для данного предприятия будет CRM.

Она позволит повысить эффективность работы менеджеров и быстрее проводить по воронке продаж максимальное количество покупателей. Кроме того, она делает работу отдела продаж прозрачной для руководителя за счет наглядной аналитики. Также использование данной системы позволит улучшить коммуникацию между всеми подразделениями на пути к выполнению цели.