



*Министерство образования и науки Астраханской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Астраханской области
«Астраханский государственный политехнический колледж»*

РАЗРАБОТКА ВЕБ-САЙТА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПО СБОРКЕ МЕБЕЛИ (ИП ИСАХАНИЯН Д.А., Г.АСТРАХАНЬ)

(дипломный проект)

Руководитель проекта:

Петрищева Антонина Андреевна

методист отделения ИТЭП

Выполнил:

Вьюшков Сергей Александрович

студент группы ИС-571

Астрахань - 2020

ВВЕДЕНИЕ

Интернет дает прекрасную возможность фокусировать воздействие на конкретную, целевую аудиторию, в которой заинтересована организация, выделять подгруппы в этой аудитории для составления более персонализированных обращений; порой даже учитывать индивидуальные особенности и характеристики каждого посетителя.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ

Важно знать особенности каждого посетителя сайта.



Я ПРОСТО ПОСМОТРЕТЬ

Клиенту сейчас ничего не нужно, он просто присматривается. Но если он выбирает, значит потребность уже есть. Начните с ним диалог.

ЧТО ДЕЛАТЬ:

- Используйте вовлечение в диалог;
- Максимально выявите его потребность. Вы сможете сделать персональное предложение;
- Предложите интересные условия покупки (рассрочка, кредит или скидка при покупке товара сегодня);
- Получите его контакты. Даже если клиент не купит сегодня, то сделайте ему предложение позже.



НЕ МОГУ ОПРЕДЕЛИТЬСЯ

Клиент знает, что ищет. Он сравнивает цены и ассортимент вашего магазина с другими. В этот момент очень важно предложить человеку помощь.

ЧТО ДЕЛАТЬ:

- Узнайте на какое предложение он ориентируется;
- Объясните из чего формируется ваша цена и почему покупать нужно у вас;
- Сделайте выгодное предложение с ограниченным сроком действия;
- Дайте клиенту четкий порядок действий, который нужно выполнить, чтобы получить ваше лучшее предложение.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ



анализ

аналогия

сравнение

классификация

созданный сайт будет конкурентно способным и будет использоваться фирмой в качестве рекламного средства, а также привлечёт новых покупателей, клиентов и поднимет рейтинг фирмы по городу и области

ЗАДАЧИ



АНАЛИЗ ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ

| Наименование работ | Стоимость, руб. |
|--|------------------|
| Сборка кухни | 10% от стоимости |
| Сборка шкафа-купе | 10% от стоимости |
| Сборка 3х секционного шкафа | 1500 |
| Сборка 2х секционного шкафа | 1200 |
| Сборка шкафа-пинала | 900 |
| Сборка кровати без подъемного механизма | от 1000 |
| Сборка стандартного компьютерного стола | 1000 |
| Сборка комода | 900 |
| Сборка дивана | от 800 |
| Сборка прикроватной тумбы | 700 |
| Сборка обеденного стола | 500 |
| Сборка детской кроватки | от 500 |
| Сборка кресла | от 400 |
| Сборка стеллажа для книг | договорная |
| Сборка стенки | договорная |
| Сборка кухонного уголка | договорная |
| Сборка встроенной мебели (шкаф-купе, гардероб и т.п.) | договорная |
| Сборка журнального столика | 300 |
| Мелкий ремонт стула | 300 |
| Реставрация корпусной мебели | от 1000 |
| Монтаж плазменной панели | от 1200 |
| Монтаж декора (картин, полочек и т.д.) | от 200 |
| Монтаж дверей в шкаф купе | от 1000 |
| Монтаж/замена мебельной фурнитуры за комплект (без врезки) | 300 |
| Монтаж/замена мебельной фурнитуры за комплект (с врезкой) | 600 |
| Врезка мойки или вытяжки | 800 |
| Замена направляющих в шкафу купе | от 1500 |
| Демонтаж крупногабаритной мебели | 600 |



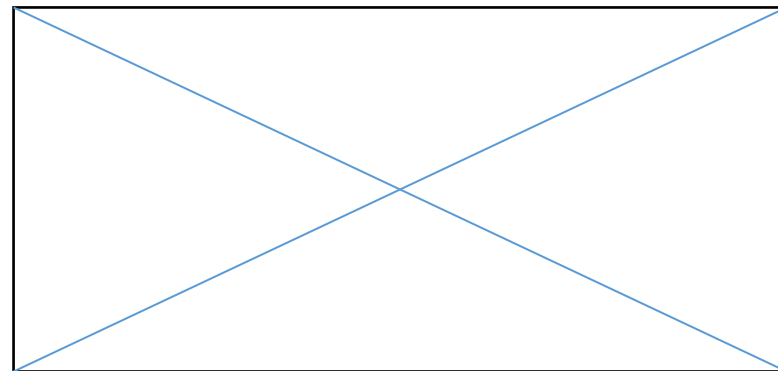
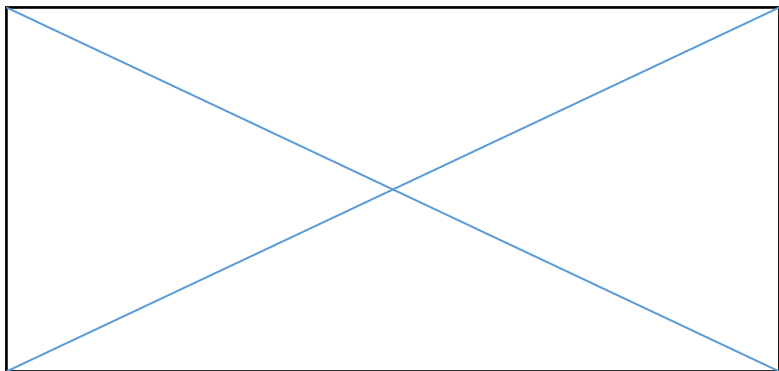
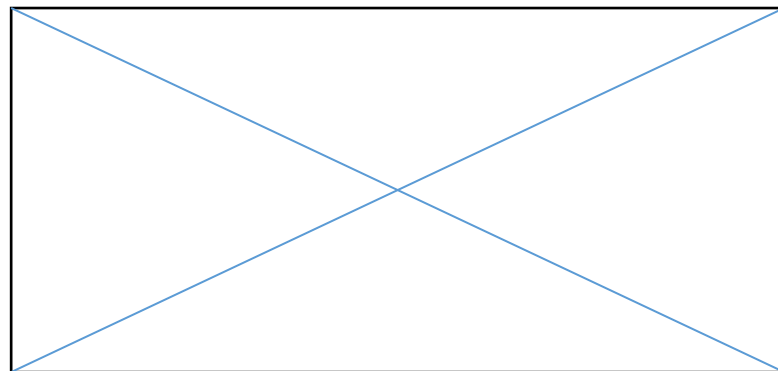
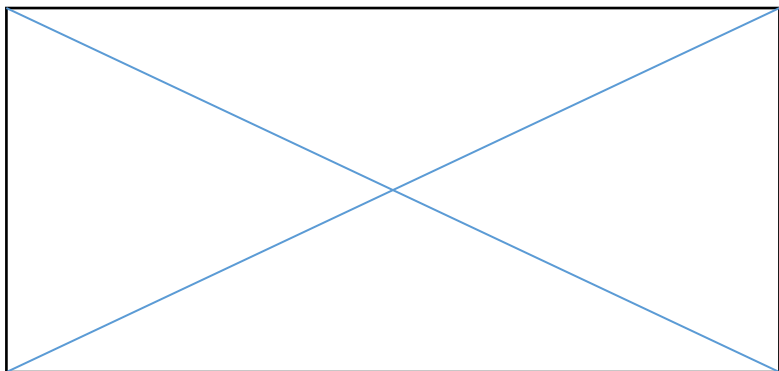
**СБОРКА,
УСТАНОВКА
МЕБЕЛИ**



СРЕДСТВА РАЗРАБОТКИ III



ИНТЕРФЕЙСЫ САЙТА



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Срок окупаемости капитальных затрат:

$$T = 0,4 \text{ года}$$

Коэффициент экономического эффект:

$$E = 1 / 0,4 = 2,5$$

$$T \leq T_n (0,4 \text{ года}), \text{ а } E \geq E_n (0,25)$$

Вывод: внедрение программы экономически эффективно, так как соблюдается условие целесообразности внедрения

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате мы получили готовый программный продукт (веб-сайт), готовый к внедрению и дальнейшей эксплуатации. Сайт отвечает всем поставленным целям, дизайн сайта отвечает всем запросам заказчика. Внедрение и эксплуатация данного сайта, будут способствовать притоку новых клиентов, соответственно увеличат количество продаж и прибыль организации

ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ОТ КОТОРОГО
ВЫ НЕ СМОЖЕТЕ ОТКАЗАТЬСЯ

СКИДКА, КОТОРУЮ ВЫ
МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ

ЦЕНЫ, КОТОРЫЕ ВАС УДИВЯТ

РЕКЛАМА, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ

ПРОДУКТ, КОТОРЫМ ВЫ
БУДЕТЕ ДОВОЛЬНЫ

КАЧЕСТВО, КОТОРОЕ ВЫ
СМОЖЕТЕ ОЦЕНИТЬ



ДЕМОНСТРАЦИЯ III

САЙТА ОРГАНИЗАЦИИ ПО
СБОРКЕ МЕБЕЛИ