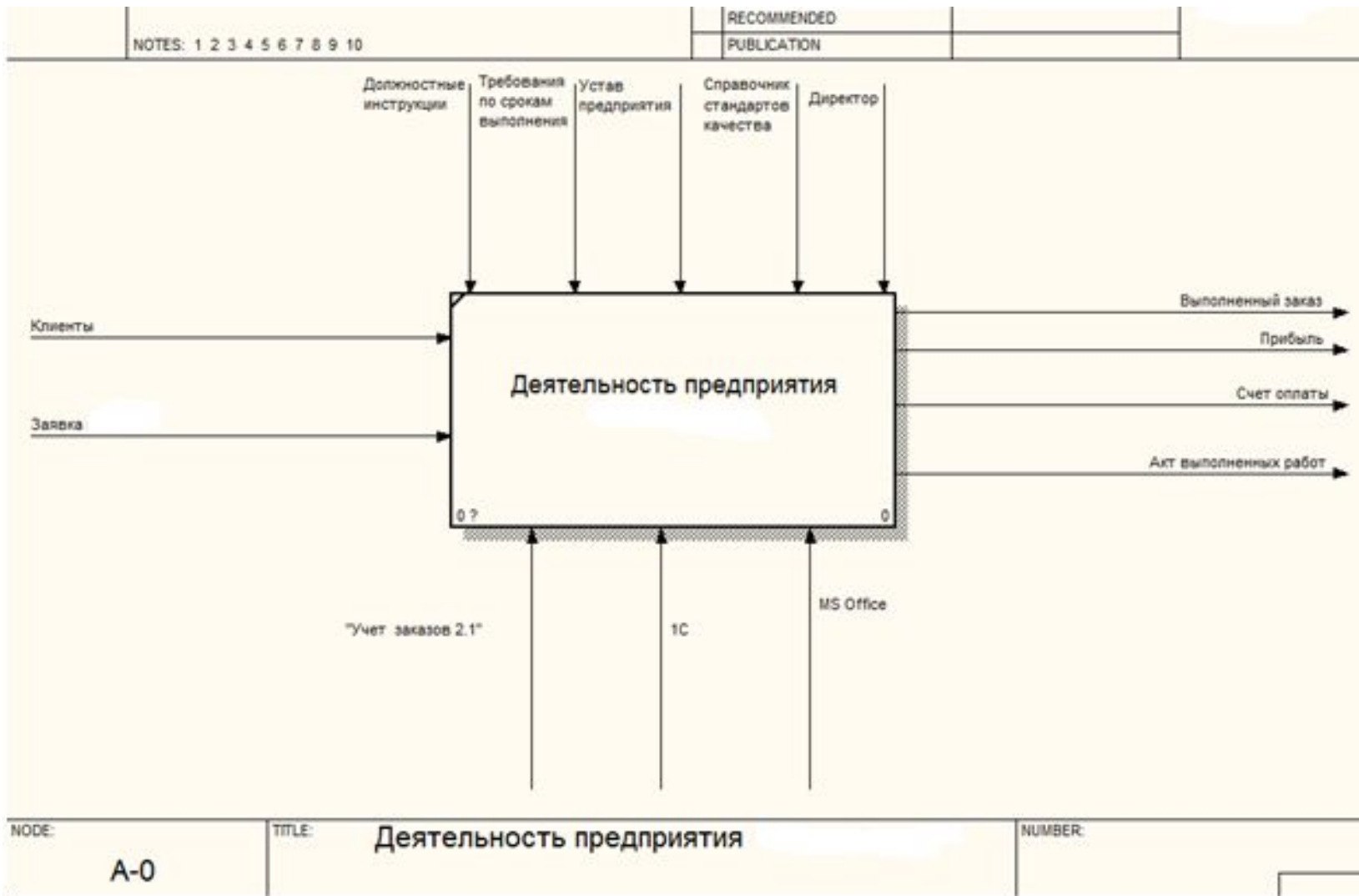


**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ
РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА ИНТЕРНЕТ-
МАГАЗИНА ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ
НА ПРИМЕРЕ
ООО «АВТОСНАБ»**

Выполнил Бишлеев В. М.

Группа 341-БИН

Направление 38.03.05 «Бизнес-информатика»



Контекстная диаграмма модели деятельности компании

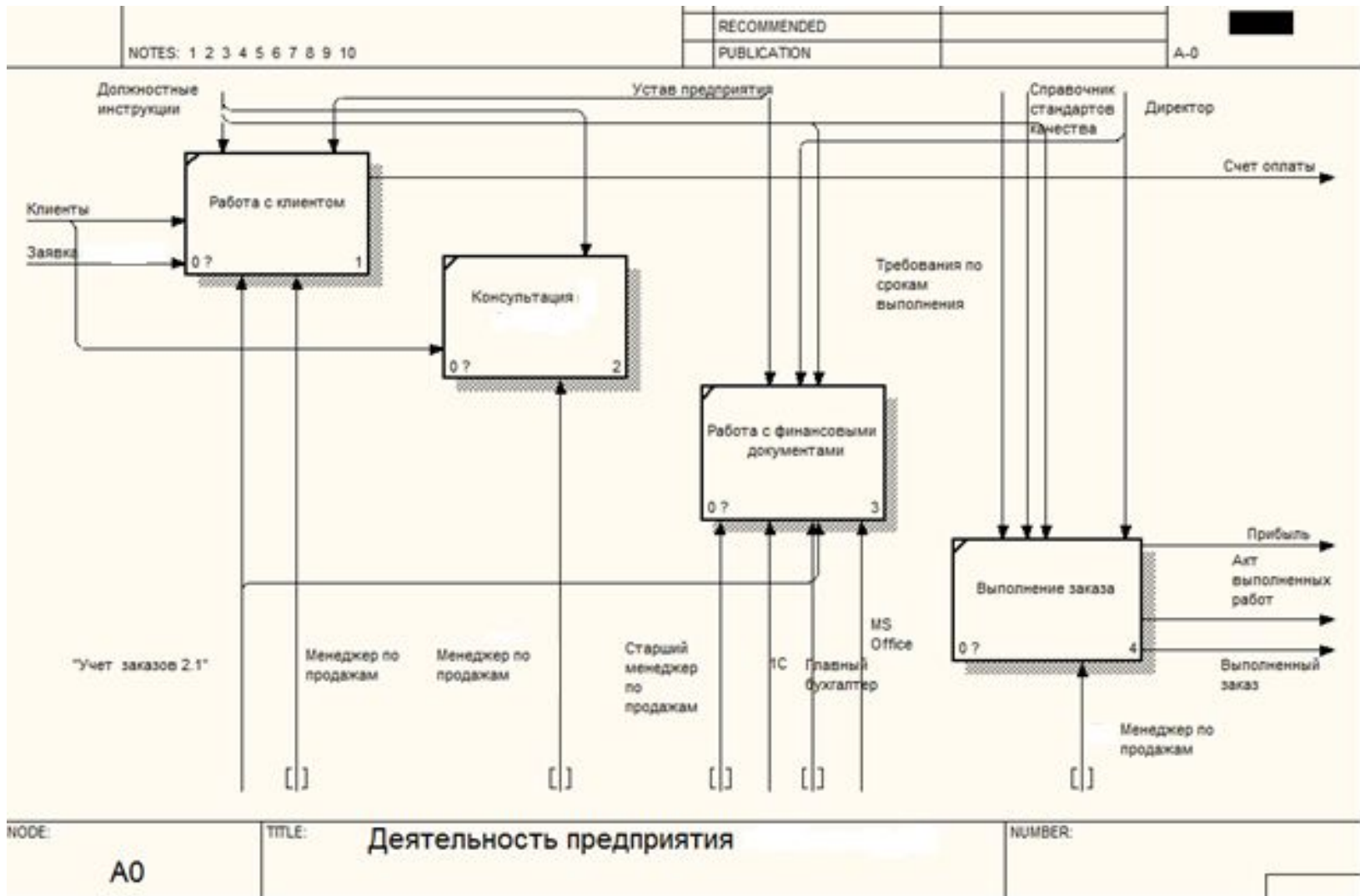


Диаграмма декомпозиции первого уровня

СТАТИСТИКА ОТГРУЗОК ПОСТАВЩИКА «MSK019»

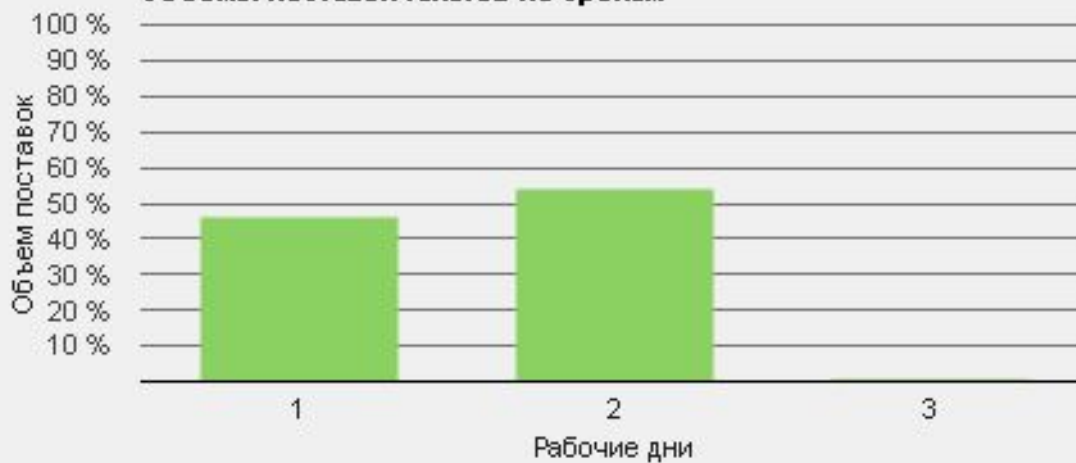


Дата и время обновления прайс-листа: **28.05.** **00:00:00**

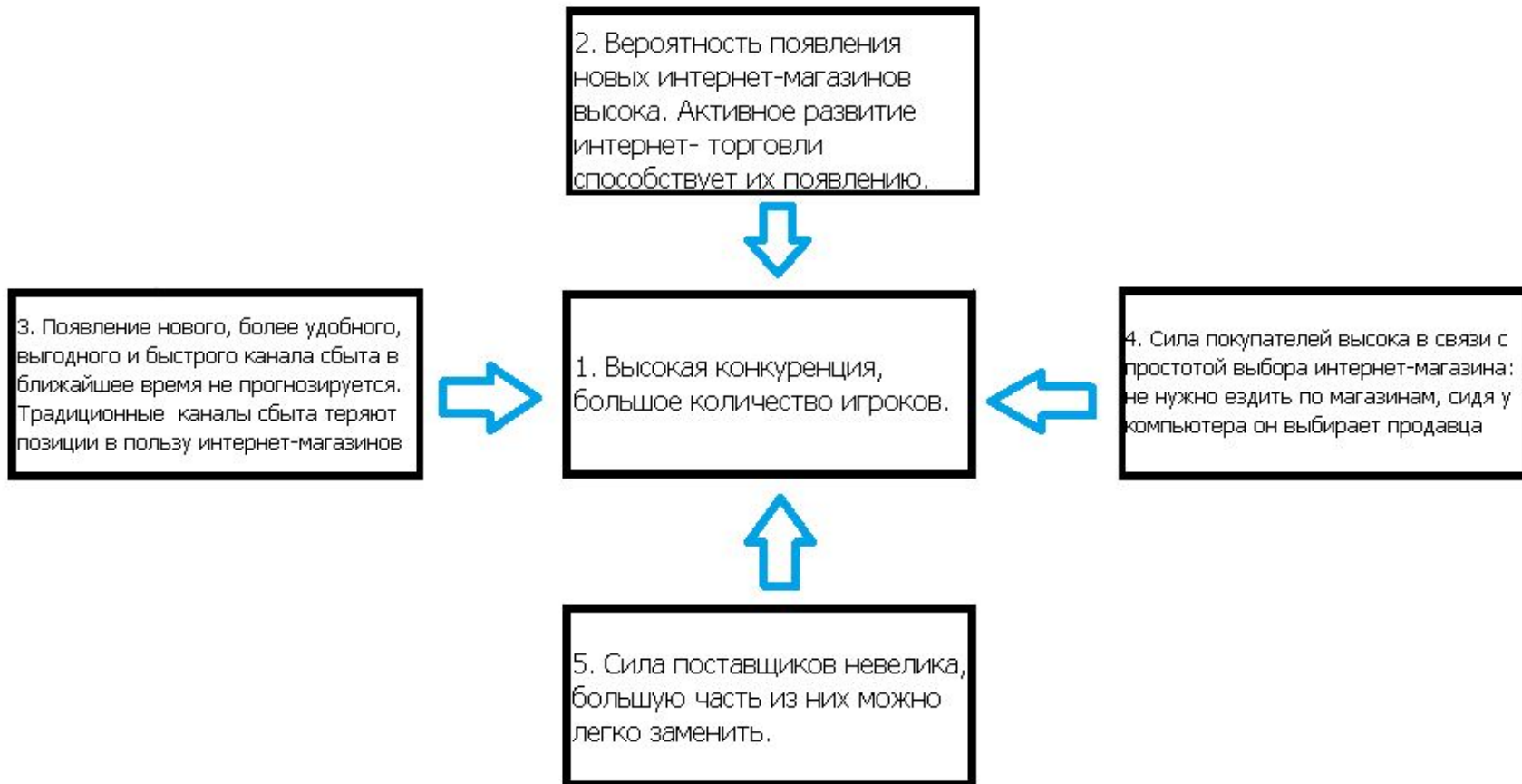


● Выдано: 77.5%
● Отказано: 22.5%

Объемы поставок заказов по срокам



Статистика по
поставщикам



Пять сил Портера компании

Сильные стороны компании	Возможности во внешней среде
<ul style="list-style-type: none"> • Финансовая устойчивость и платежеспособность; 	<ul style="list-style-type: none"> • Стабильный спрос на продукцию в условиях кризиса;
<ul style="list-style-type: none"> • Стойкость компании к ударам конкуренции и внешних факторов; 	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение эффективности БП или передача на аутсорсинг;
<ul style="list-style-type: none"> • Стабильная клиентская база; 	<ul style="list-style-type: none"> • Расширение номенклатуры;
<ul style="list-style-type: none"> • Наличие собственных программных технологий; 	<ul style="list-style-type: none"> • Открытие направления розничных продаж;
<ul style="list-style-type: none"> • Непрерывные улучшения бизнес-процессов; 	<ul style="list-style-type: none"> • Выход на рынок б/у запчастей;
<ul style="list-style-type: none"> • Относительно низкие постоянные затраты. 	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность привлечения кредитных средств;
	<ul style="list-style-type: none"> • Возобновление роста рынка;
	<ul style="list-style-type: none"> • Уменьшение конкуренции.
Слабые стороны компании	Угрозы внешней среды для бизнеса
<ul style="list-style-type: none"> • Низкая эффективность и неразвитость множества бизнес-процессов; 	<ul style="list-style-type: none"> • Неплатежеспособность покупателей;
<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие системного продвижения и рекламы; 	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение маржинальной доходности и емкости рынка.
<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие специализированного образования у руководящего состава; 	
<ul style="list-style-type: none"> • Плохие условия труда; 	<ul style="list-style-type: none"> • Пожар, обрушение и др. ЧП;
<ul style="list-style-type: none"> • Неэффективная мотивация персонала; 	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение налогов;
<ul style="list-style-type: none"> • Низкая рентабельность; 	<ul style="list-style-type: none"> • Существенное расширение сети мощных конкурентов;
<ul style="list-style-type: none"> • Узкая номенклатура реализуемой продукции; 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокий процент кредита;
<ul style="list-style-type: none"> • Маленькая клиентская база. 	

**SWOT анализ компании
«АвтоСнаб»**

ФАКТОР	ДЕЙСТВИЕ
ПОЛИТИЧЕСКИЙ ФАКТОР	
Количественные и качественные ограничения на импорт, торговая политика	Переориентация на отечественные автозапчасти
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ	
Темпы роста экономики	В связи с рецессией в экономике, реальные доходы населения уменьшаются. Ориентация на более дешевые бренды автозапчастей.
Уровень инфляции и процентные ставки	В связи с ростом инфляции, доходы населения падают, а процентные ставки растут. Ориентация на более дешевые бренды автозапчастей. Уменьшение доли заемных средств.
Курсы основных валют	В случае резкого повышения курса доллара, использование фьючерсов для закупки импортных запчастей. В случае резкого уменьшения курса, максимальное использование отсрочки платежа зарубежных поставщиков.
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ	
Отношение к импортным товарам и услугам	Предпочтения потребителей может измениться в связи с: 1. Резкое ослабление рубля 2. Санкции на импортные машины В данном случае вырастет спрос на отечественную продукцию. Переориентация на отечественную продукцию.
ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ	
Уровень инноваций и технологического развития отрасли	Основные инновационные области – интернет торговля и системы автоматизации торговых компаний. <u>Последние 20 лет наблюдается динамичное развитие данной области в России. Необходимо успевать за изменениями и быть в тренде.</u>
Развитие и проникновение интернета, развитие мобильных устройств	Улучшение <u>интернет-магазина</u> , разработка приложений для мобильных устройств.

Факторы PEST-анализа и действия

№	Наименование этапа	Длит-ть	Дата начала	Дата окончания	Ответственный	Стоимость (руб.)
▶ 1	• Доработка дизайна и функциональных блоков сайта	30	01.06.	30.06.	Сотрудники С и Д	170 000,00
2	• Подстройка 1С Предприятие под интернет-магазин	60	01.06.	30.07.	Сотрудник С, Д	50 269,97
3	• Установка метрики на сайте	10	01.06.	10.06.	Сотрудник Д	2 000,00
4	• Продвижение сайта в Яндекс.Директ и Google	10	01.08.	10.08.	Сотрудник Д	2 044,16
5	• Расвитие базы клиентов и поставщиков	180	01.08.	27.01.	Сотрудники С, А, Д	0,00
6	• Подготовка и завоз Б/У запчастей 300-500 наим.	15	01.08.	15.08.	Сотрудник Д	3 066,23
7	• Организация склада под б/у запчасти	18	15.07.	01.08.	Сотрудники А, Д, С	3 032,94
8	• Организация склада под интернет-магазин	18	15.07.	01.08.	Сотрудники А, Д, С	3 032,94
9	• Аренда офиса	30	01.07.	30.07.	Сотрудник А, Д	60 658,73
10	• ККМ и он-лайн оплата	30	15.07.	13.08.	Сотрудник Д, И	15 164,68

Список задач

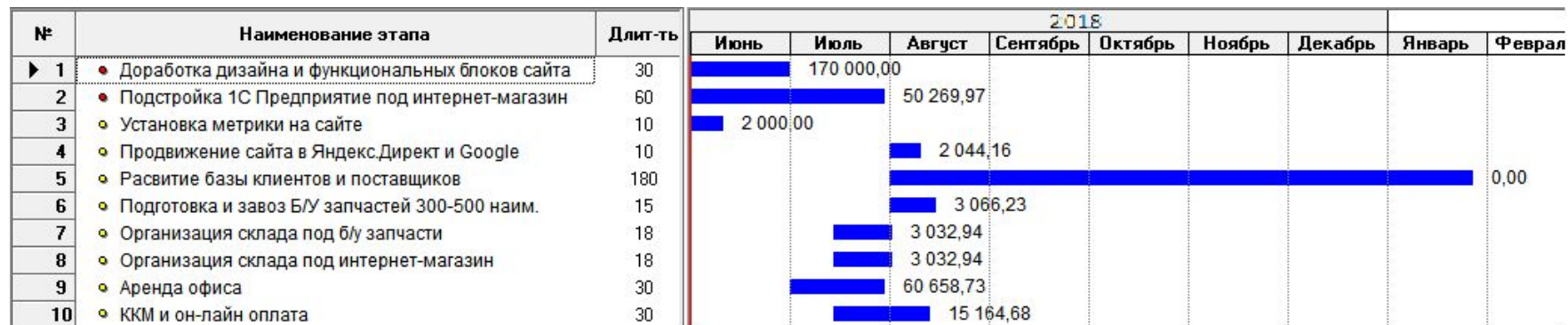
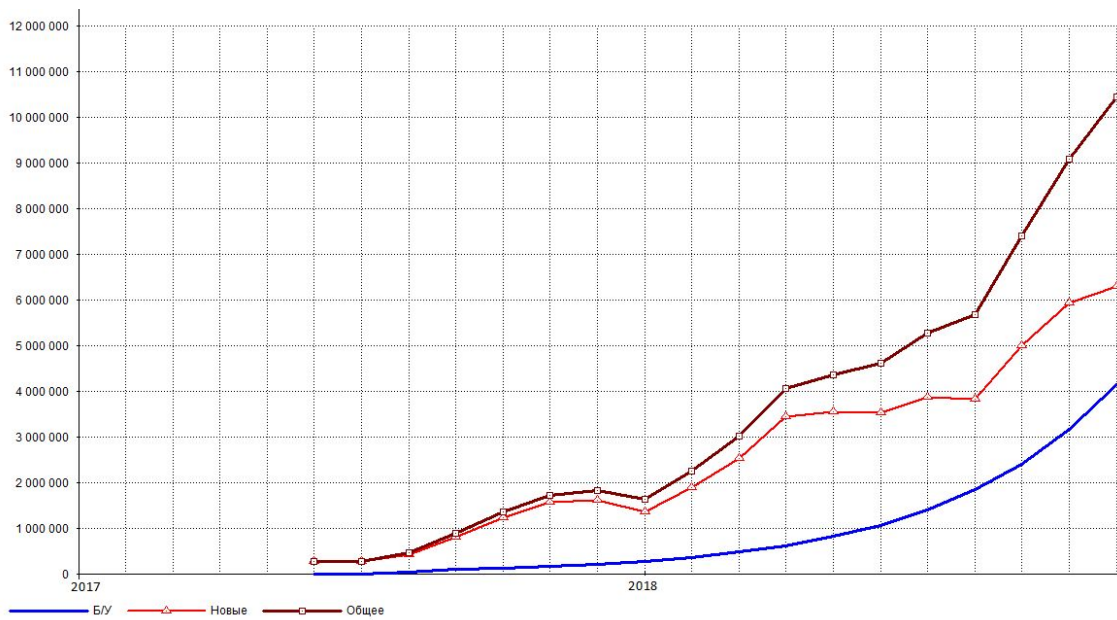
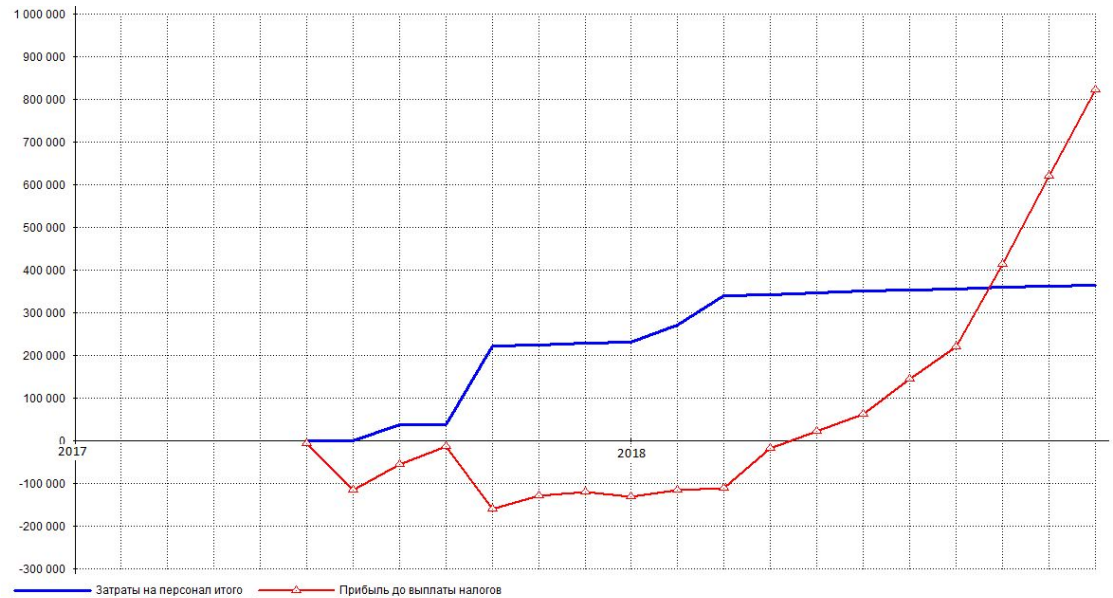


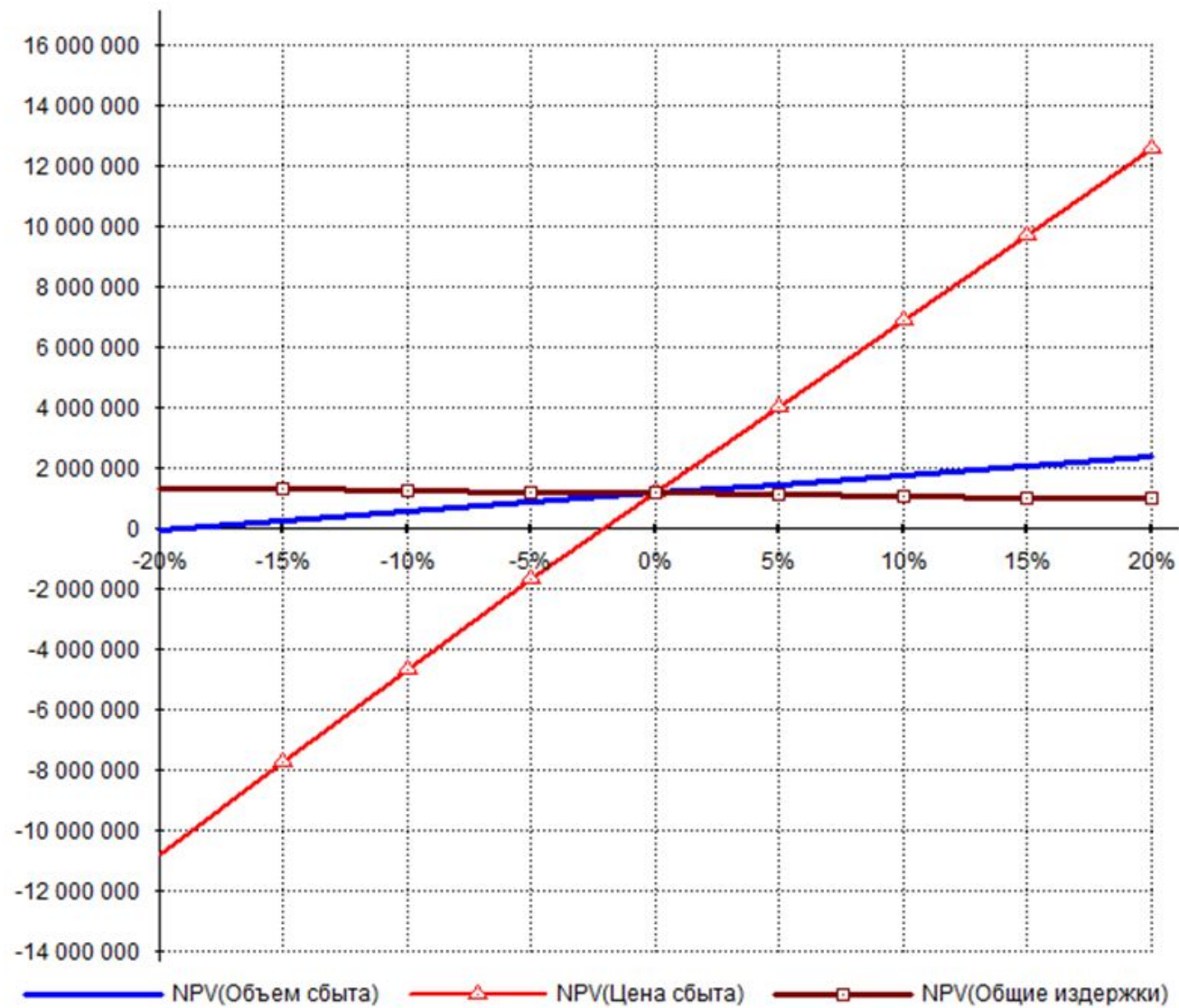
Диаграмма Ганта



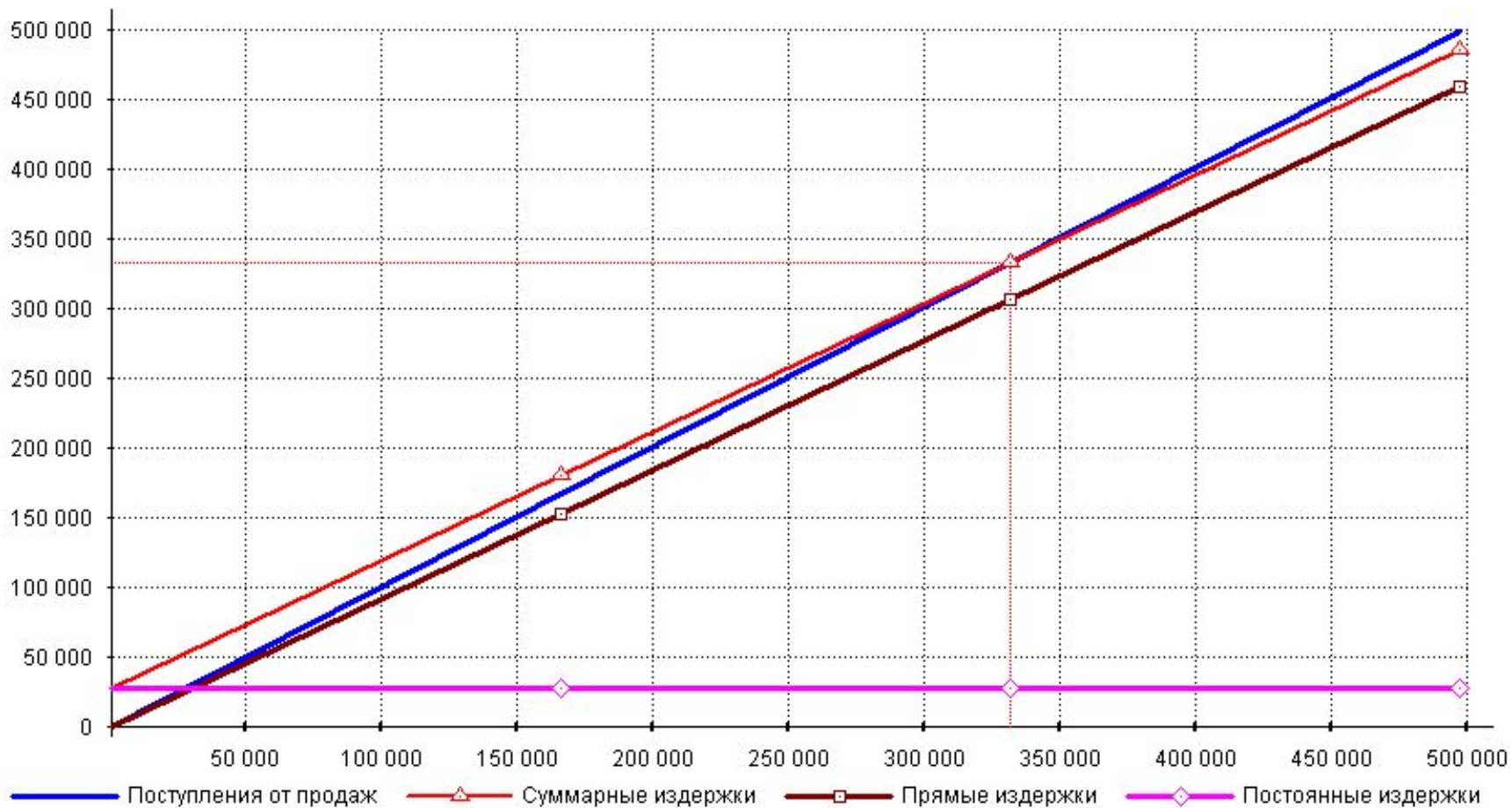
Объем продаж
новых и Б/У
запчастей

Прибыль до выплаты
налогов и затраты на
персонал





Анализ чувствительности NPV



Точка безубыточности