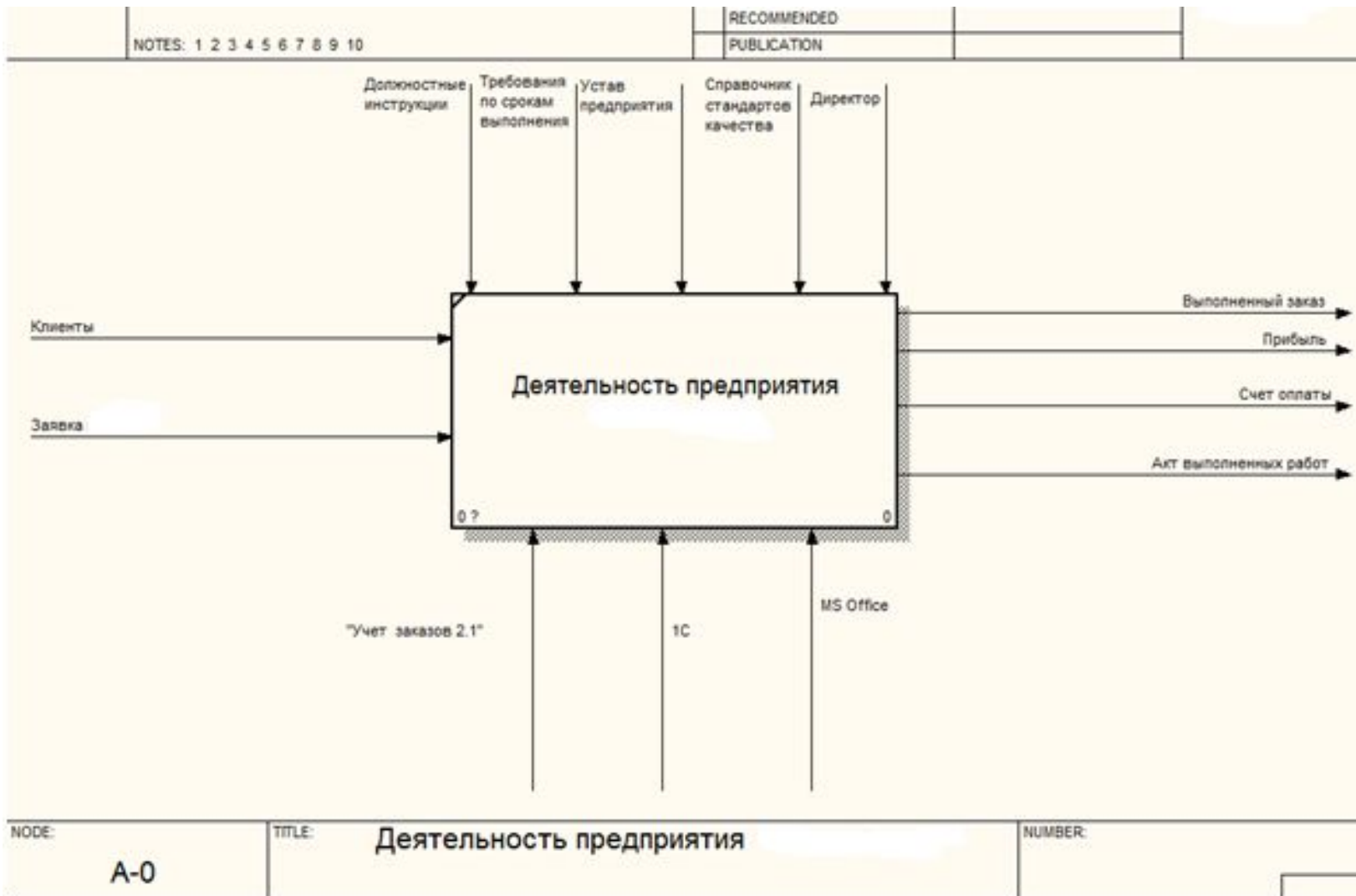


**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ  
РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА ИНТЕРНЕТ-  
МАГАЗИНА ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ  
НА ПРИМЕРЕ  
ООО «АВТОСНАБ»**

Выполнил Бишлеев В. М.

Группа 341-БИН

Направление 38.03.05 «Бизнес-информатика»



Контекстная диаграмма модели деятельности компании

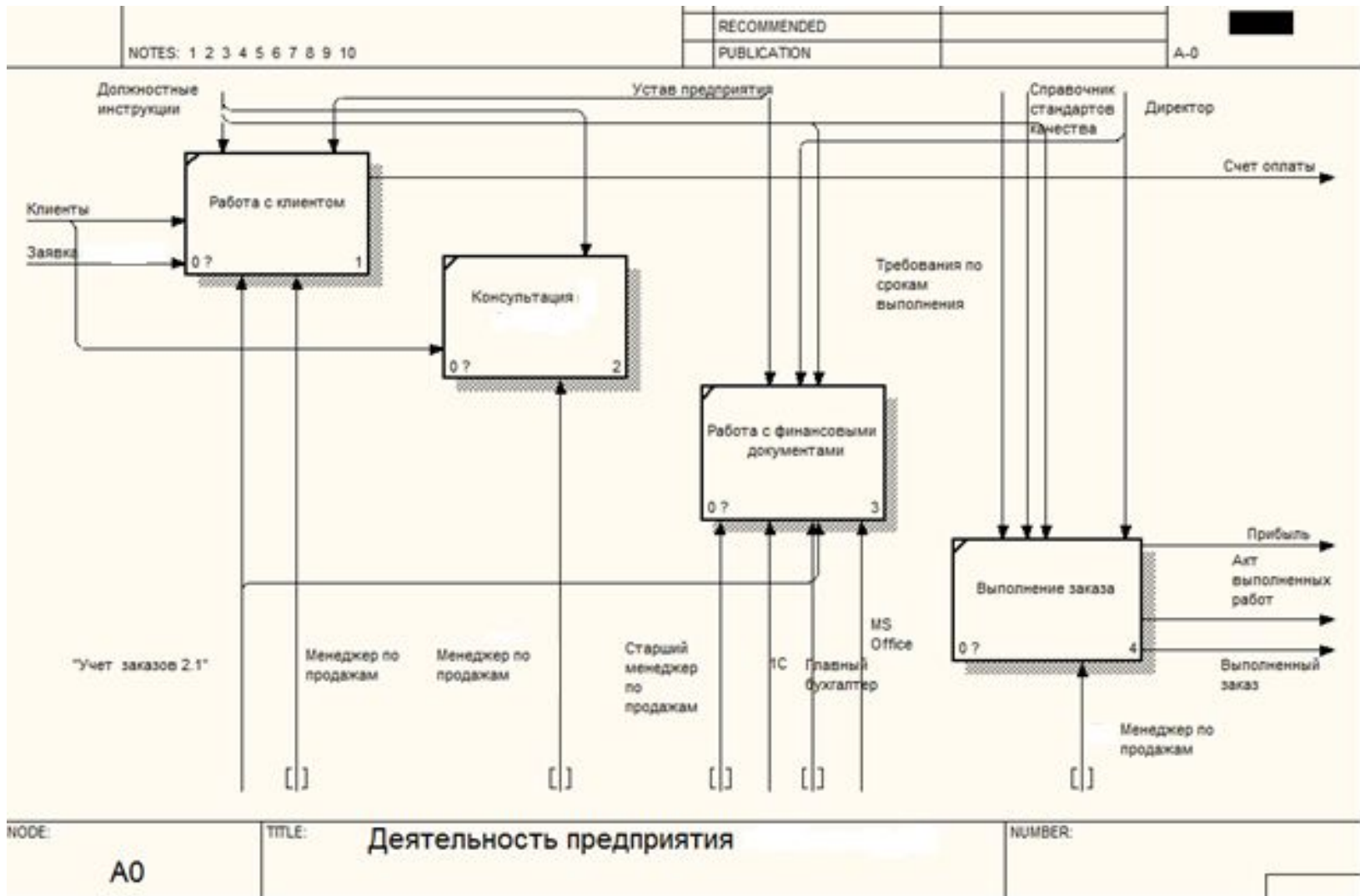


Диаграмма декомпозиции первого уровня

## СТАТИСТИКА ОТГРУЗОК ПОСТАВЩИКА «MSK019»



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

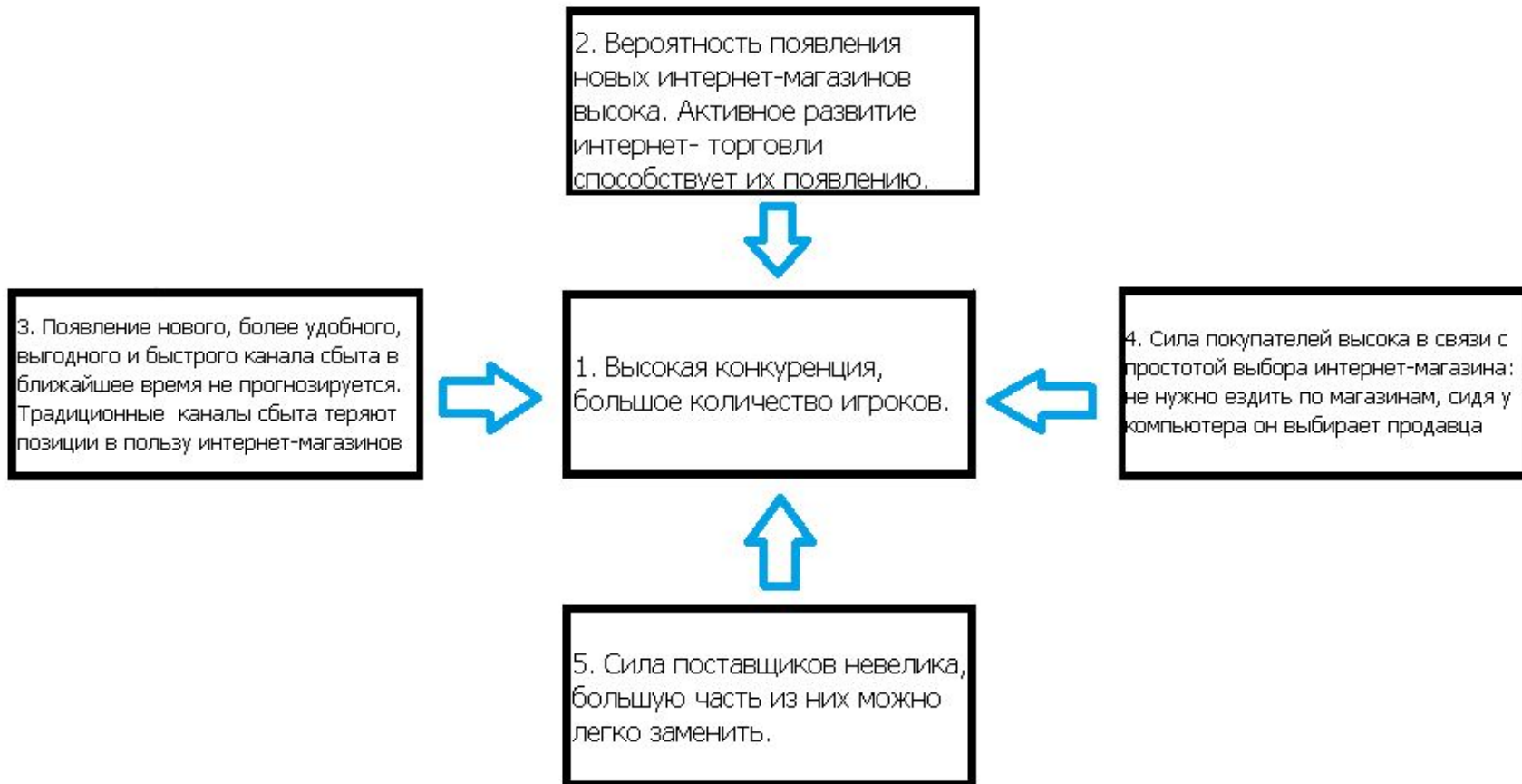


● Выдано: 77.5%  
● Отказано: 22.5%

**Объемы поставок заказов по срокам**



Статистика по  
поставщикам



Пять сил Портера компании

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

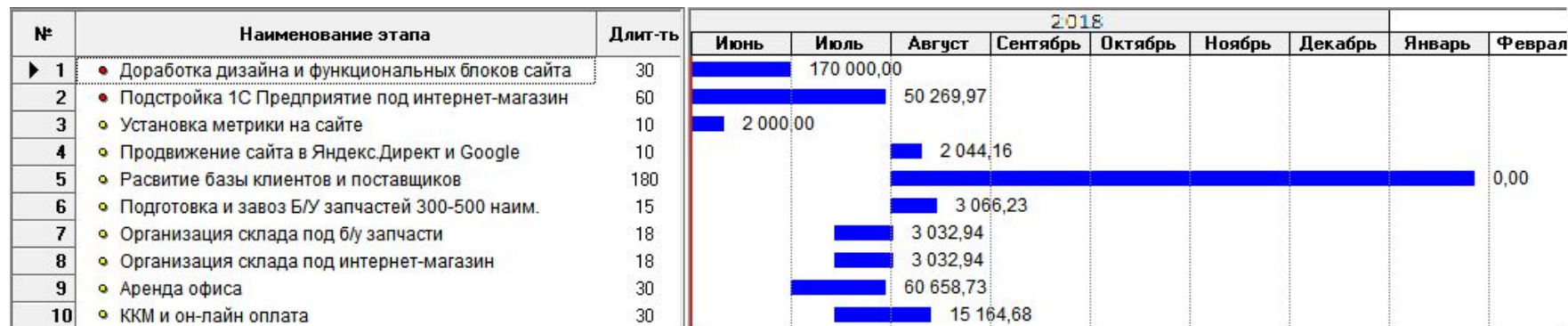
**SWOT анализ компании  
«АвтоСнаб»**

ФАКТОР	ДЕЙСТВИЕ
<b>ПОЛИТИЧЕСКИЙ ФАКТОР</b>	
Количественные и качественные ограничения на импорт, торговая политика	Переориентация на отечественные автозапчасти
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ</b>	
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.
<b>СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ</b>	
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.
<b>ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ</b>	
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

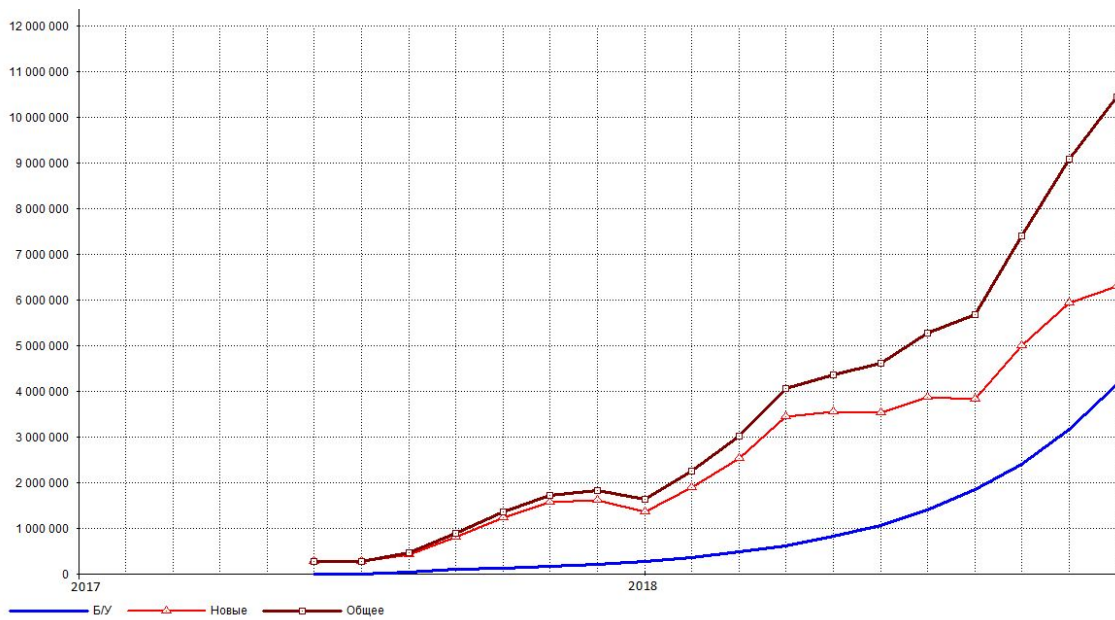
№	Наименование этапа	Длит-ть	Дата начала	Дата окончания	Ответственный	Стоимость (руб.)
▶ 1	• Доработка дизайна и функциональных блоков сайта	30	01.06.	30.06.	Сотрудники С и Д	170 000,00
2	• Подстройка 1С Предприятие под интернет-магазин	60	01.06.	30.07.	Сотрудник С, Д	50 269,97
3	• Установка метрики 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



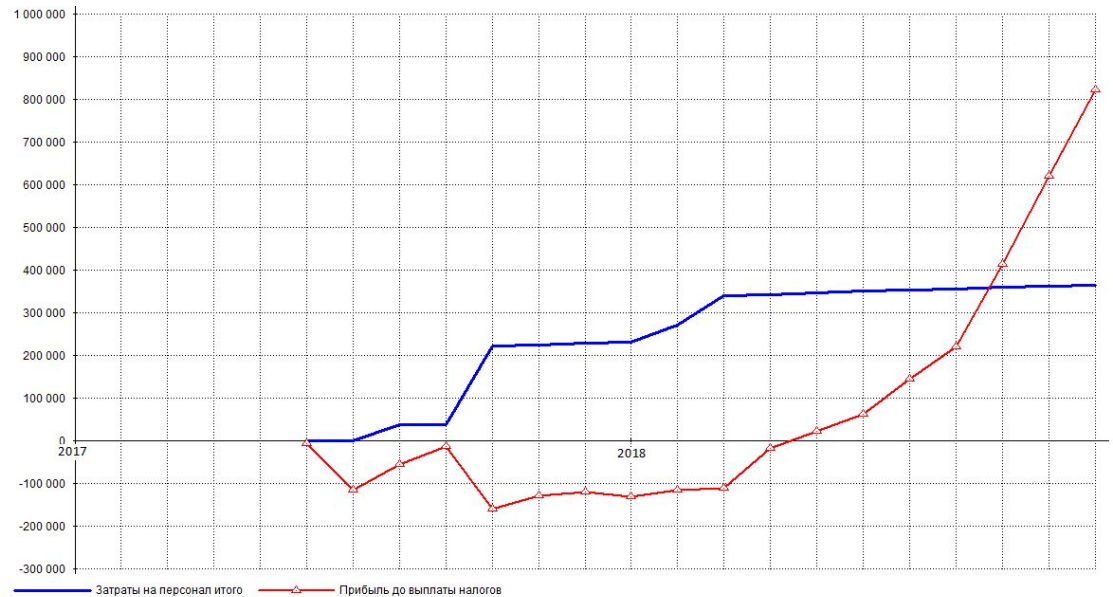
## Диаграмма Ганта

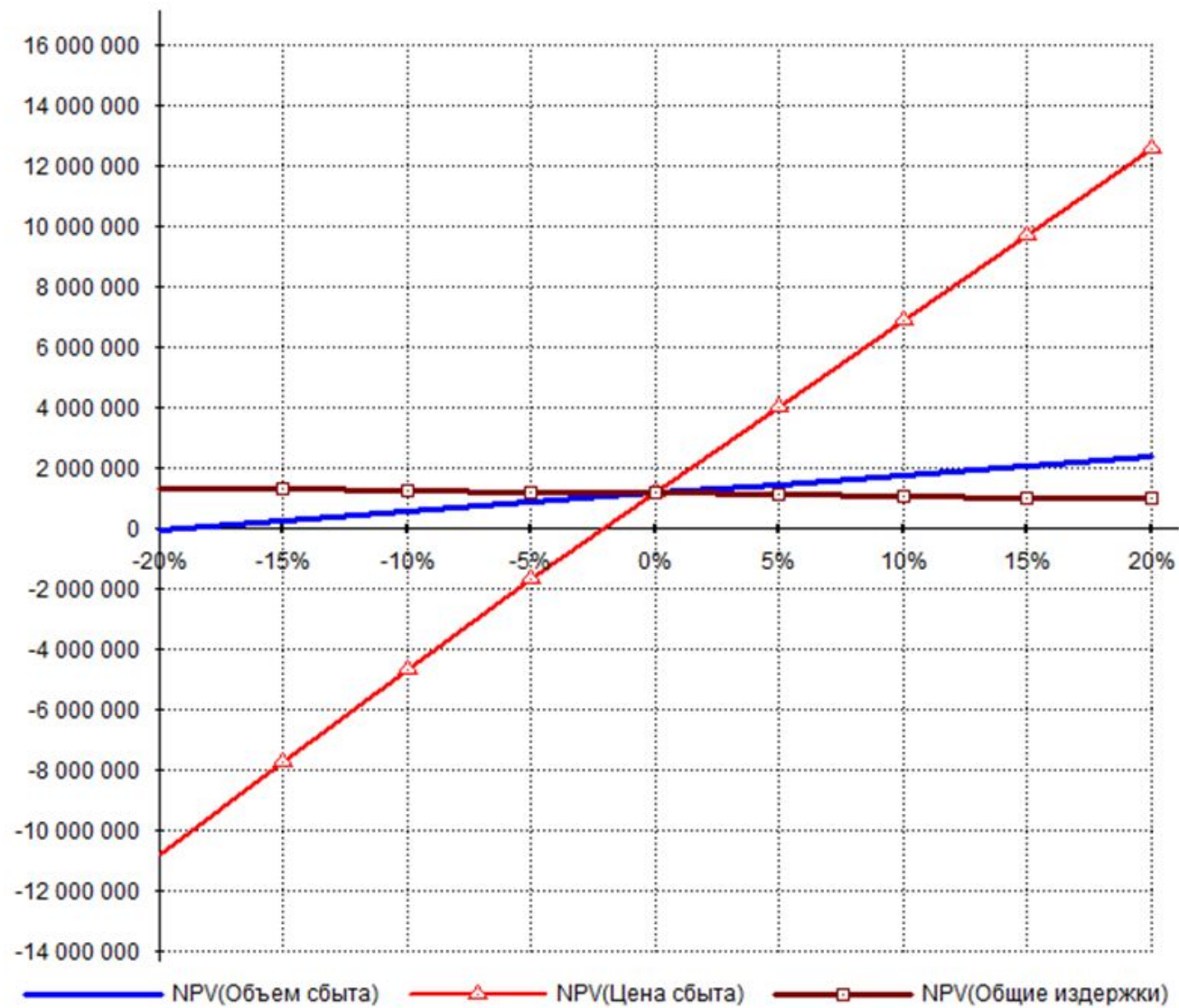




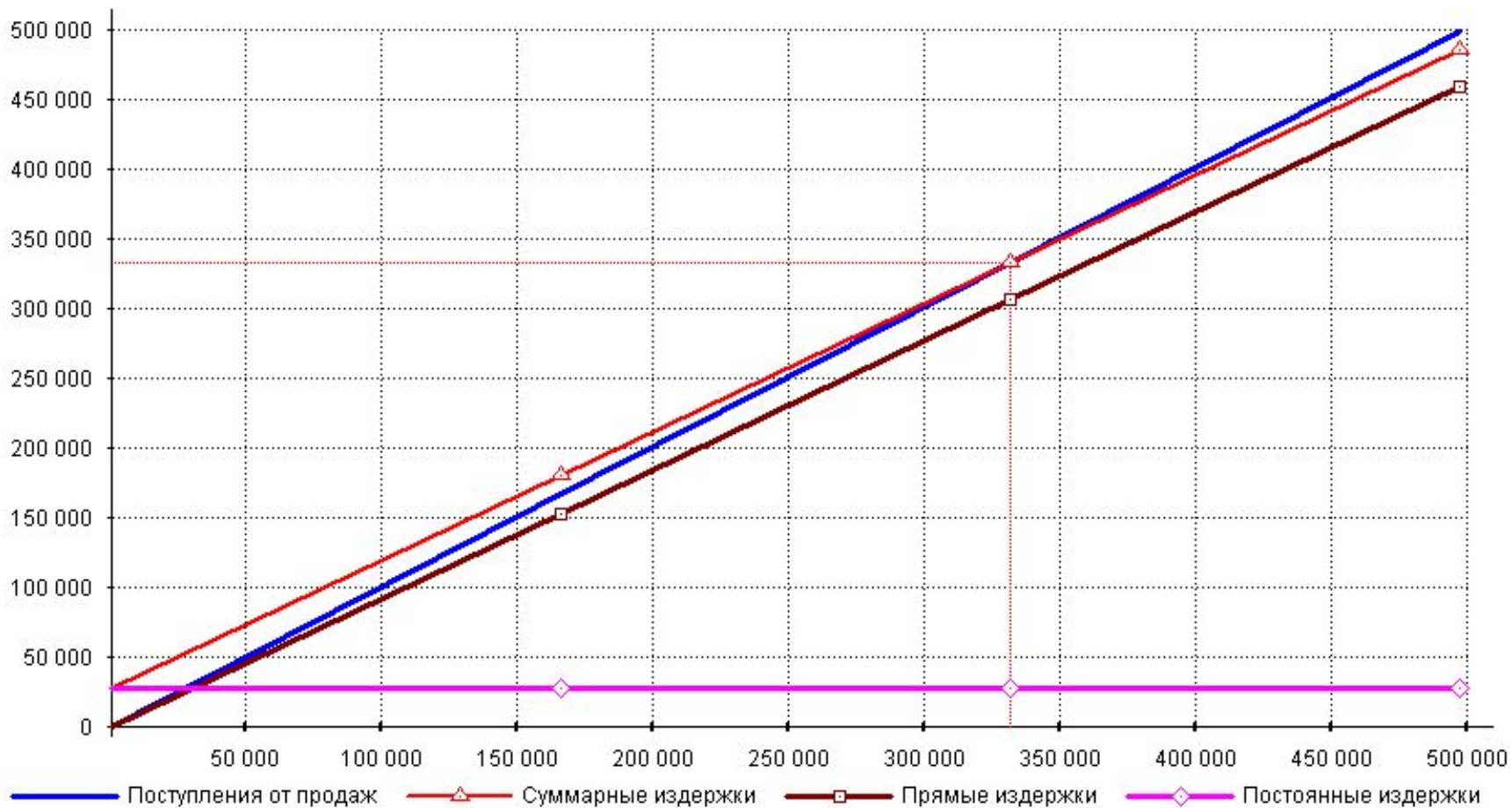
Объем продаж  
новых и Б/У  
запчастей

Прибыль до выплаты  
налогов и затраты на  
персонал





Анализ чувствительности NPV



Точка безубыточности