МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ. ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ.

Практическая работа по дисциплине «Моделирование бизнес-процессов Магазина электроники»

Выполнили: Корнилов Голоктионов Ивойлов И Димка

Основные подходы к

ЛЕЯТЕПЬНОСТИ

Функция

Главная задача реализовать товар. Разнообразие ассортимент товаров не постоянным, т.к. он наполняется от случая к случаю. Товар продается по ценам установленным продавцом. Задача продавца - реализация товара, а «понравилось – не понравилось» его не волнует.

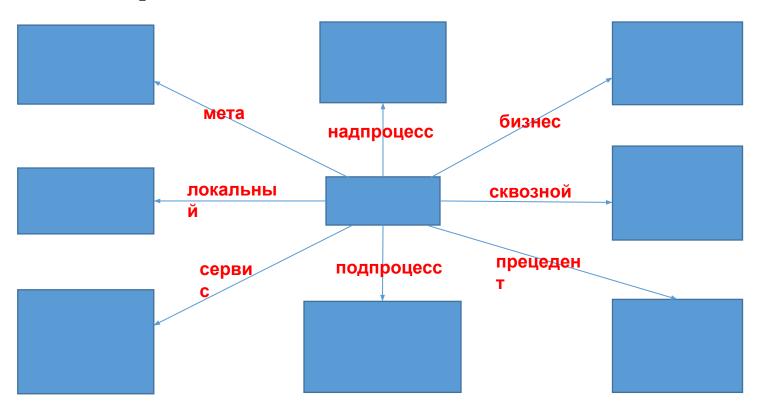
Процесс

Главная задача реализовать товар в соответствии со спросом. Разнообразие ассортимент товаров не постоянным, т.к. он наполняется по предпочтениям клиентов. Товар продается по ценам, ориентированным на среднерыночные. Задача продавца – продать то, что нравится клиенту. Если клиенту что-то не нравится, тогда продавец выясняет причину и пытается это исправить.

Проект

Главная задача реализовать товар в соответствии с заказом покупателя. Разнообразие ассортимент товаров не предусмотрены, т. к. он товар закупается по запросам клиентов. Цена на товар устанавливается в зависимости от сложности работ, сроков, количества товар и типа комплектующих. Задача продавца – изготовит и продать, что нравится индивидуально каждому клиенту. Если клиенту что-то не нравится, тогда продавец выясняет причину и пытается это исправить.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОЦЕССОВ



Ролевая модель процесса ремонта

