



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(РГГМУ)**

**Институт информационных систем и геотехнологий
Кафедра прикладной информатики**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему: «Применение системы мониторинга процессов на предприятии»

Исполнитель Дуняшев Игорь Эдуардович

Руководитель Д.г.н., профессор,

Шилин Михаил Борисович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____ /к.т.н, Колбина О. Н.

« _____ » июня 2023 г.

Санкт – Петербург
2023

Оглавление

| | |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 2 |
| Глава 1. Теоритическая часть..... | 4 |
| Глава 2. Описание процессов и построение моделей..... | 13 |
| Глава 3. Расчет экономической эффективности | 30 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 39 |
| СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ..... | 40 |

ВВЕДЕНИЕ

На данный момент в нынешней экономике предприятия находятся в постоянном совершенствовании в своей деятельности, и прибегают к быстро меняющимся требованиям и потребностям рынка.

Первым из важнейших факторов оптимизации бизнес-процессов на предприятии является внедрение системы мониторинга и контроля, разрешающих в моменте выявлять и устранять проблемные моменты в работе предприятия.

Первостепенной задачей данной дипломной работы является исследование внедрения и применения данного способа для работы на предприятии.

В рамках представленной работы были поставлены следующие задания: проведение анализа имеющихся вариантов к мониторингу и контролю на предприятии, освоение принципов работы, поиск всевозможных перспектив от внедрения данной системы на предприятии, разработка инновационных предложений по осуществлению данного способа оптимизации бизнес-процессов на конкретном предприятии. Объектом приведенного исследования является деятельность предприятия, а предметом – применение систем мониторинга на предприятии.

Работа носит научную новизну и практическую важность, так как может быть использована в ближайшем будущем для оптимизации работы на предприятиях и повышения уровня их эффективности.

Актуальность - Внедрение средства мониторинга на предприятии является крайне важным в обстоятельствах современной экономики по нескольким причинам. Первая причина - наличие такой системы позволяет модернизировать контроль за бизнес-процессами на предприятии, находить проблемы и ошибки в работе организации, а также в моменте здесь и сейчас принимать меры по их устранению. Это позволяет повысить эффективность работы компании и увеличить доходы.

Во-вторых, нынешний рынок требует от предприятий быстрого принятия мер на изменения внешних условий и потребностей клиентов. Этот способ дает право быстро получать нужную информацию о состоянии рынка, изменениях в надобностях клиентов и конкурентной среде, что позволяет организации быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Третья причина -правка и внедрение усовершенствованных процессов на предприятии дает возможность повысить уровень безопасности, проконтролировать финансовые возможности такие как доходы и расходы, улучшить качество выпускаемой продукции или услуг, а также повысить уровень удовлетворенности клиентов.

Таким образом, использование системы мониторинга в организации является наиболее важным и востребованным в нынешних условиях, так как позволяет повысить эффективность работы предприятия, улучшить контроль за процессами и быть готовым к резко изменяющимся условиям рынка.

Цель - заключается в усилении контроля за бизнес-процессами и повышении результативности работы того или иного предприятия.

Данная система позволит оперативно получать информацию о ходе работы, находить проблемы и ошибки в работе, а также вовремя принимать меры по их устранению. Это даст возможность значительно повысить результативность работы фирмы, увеличить доходы и снизить затраты.

Кроме того, целью установки этого способа усовершенствования данных процессов может быть улучшение уровня безопасности, контроль за всеми финансовыми передвижениями (доходы, расходы), улучшение качества продукции или услуг, а также повышение уровня удовлетворенности клиентов.

В целом, если установить этот способ улучшения процессов на фирме, то с наибольшей вероятностью далее следует повышение эффективности работы предприятия, улучшение и усиление контроля за всеми процессами, и повышение качества продукции или услуг.

Глава 1. Теоритическая часть

Предметом данного изучения является организация, в которой имеется несколько специальных помещений, называемых боксами, а так же которая занимается оказанием услуг для получения прибыли от их реализации на рынке.

Организации, будь то государственные, либо же частные являются важным элементом экономической системы государства. В обоих данных случаях главная цель фирмы это получение прибыли от производства и/или предоставления услуг.

Одним из самых важных элементов функционирования организации является ее финансовая возможность из которой следует, сколько сможет компания производить продукты или услуги. В таком случае фирма должна обладать необходимыми ресурсами для получения желаемого результата и быть способной самостоятельно владеть и понимать технологии производства.

Также не менее важное значение в работе организации имеет ее финансовый результат, финансовое положение, которое может быть достигнуто путем грамотного, четкого и эффективного управления бизнесом и поддержания конкурентоспособности продукции или услуг на рынке.

То есть можно сказать, что если организация является ключевым игроком на рынке, и ее роль не ограничивается только производством продукции или услуг, но также еще и вносит существенный вклад в развитие экономической системы государства, то здесь можно рассмотреть моменты, как и что можно довести до совершенства.

Т.е. исходя из вышеописанного, можно подойти к внедрению системы мониторинга на выбранное предприятие, оптимизировать те этапы, которые нуждаются в этом, а также улучшить финансовую составляющую в данном

предприятии.

Изменения, которые понесут положительные изменения можно внедрить в различных местах, в зависимости от того, какие процессы и где требуется отслеживать и оптимизировать. Некоторые из наиболее результативных мест для внедрения включают:

1. Производственные линии: тотальный контроль на производственных линиях оптимизирует производственные процессы, улучшит качество продукции и сократит временные затраты на производство.

2. Логистика: Внедрение в логистических операциях даст возможность значительно повысить уровень эффективности поставок и доставки, усовершенствовать организационные этапы, а также сократить время доставки для удобства клиента и уменьшить расходы на логистику.

3. Управление запасами: Мониторинг процессов в управлении запасами оптимизирует уровень запасов материалов и прочего инвентаря, что также позволяет уменьшить затраты на хранение запасов и сократить время, затрачиваемое на их управление .

4. Обслуживание клиентов: введение в действие изменений и оптимизации процессов в обслуживании клиентов улучшает качество их обслуживания, даст положительный ответ на обратную связь, а также сократит время ответа на запросы от клиентов и повышает уровень удовлетворенности клиентов, делая их более лояльными к фирме.

5. Финансы: в финансовых моментах можно усовершенствовать управление бюджетом, сократить расходы и затраты на различные финансовые операции и повысить точность итоговой отчетности.

В целом, изменения на предприятии можно внедрить практически в каждый отдел или бизнес-процесс, где нужна оптимизация и улучшение эффективности.

Мониторинг процессов на предприятии – это постоянный анализ и контроль за выполнением работы всех бизнес-процессов, которые происходят в данной организации. Основная цель – обеспечить эффективность и оптимизировать все работы в компании.

Итак, для проведения всех процессов необходимо:

1. Описать и разобраться во всех проходящих бизнес-процессах, которые выполняются в компании.
2. Выделить ключевые показатели эффективности (KPI) для каждого из них.
3. Установить систему сбора данных по KPI.
4. Провести анализ полученных данных и выявить проблемы в работе.
5. Разрабатывать решения для устранения проблем.

Примерами KPI могут быть:

- 1) время выполнения задач,
- 2) количество ошибок при выполнении задач,
- 3) степень удовлетворенности клиентов услугами компании и тому подобное.

Грамотный мониторинг может повлиять на повышение качества продукции или услуг, снижение затрат на её создание или оказание; повышение складываемости товарных запасов; минимализации потерь от деятельности фирмы; быстрое реагирование на изменения внешних условий и т.д.

За предприятие был выбран Детейлинг-центр, в котором проходит вся работа, и который нуждается в мониторинге всех происходящих в нем процессов.

Но перед более глубоким пониманием детейлинга, настоятельно рекомендуют не путать автомойку и детейлинг:

Детейлинг и автомойка - это два разных подхода к уходу за автомобилем.

Автомойка - это место, где автомобиль моют с помощью автоматических моек, а также с помощью ручной мойки. Обычно автомойки предлагают ограниченный набор услуг, таких как мойка кузова, чистка колес и окон, а также пылесос в салоне. Эти услуги обычно выполняются быстро и стандартизировано, что может ограничить возможности для более глубокой и тщательной чистки автомобиля.

Детейлинг - это более тщательный подход к уходу за автомобилем, который включает в себя более широкий спектр услуг, чем автомойка. Детейлинг-салоны предлагают услуги, такие как полировка кузова, детейлинг салона, чистка двигателя, защита кузова и многое другое. В процессе детейлинга используются более продвинутые технологии и инструменты, такие как полировочные машины, пароочистители и специальные химические растворы.

Кроме того, детейлинг-салоны обычно ориентированы на индивидуальный подход к каждому автомобилю и клиенту. Детейлинг-мастера могут проводить детальную оценку состояния автомобиля и предлагать индивидуально подобранные услуги, которые могут удовлетворить потребности каждого клиента.

В целом, отличие детейлинга от автомоек заключается в том, что детейлинг - это более тщательный и индивидуальный подход к уходу за автомобилем, который включает в себя более широкий спектр услуг и более продвинутые технологии и инструменты. Однако, стоимость услуг детейлинга может быть выше, чем на автомойках, поскольку требуется больше времени и труда для выполнения более тщательной и индивидуальной работы.

Для начала, нужно понять, какие бизнес-процессы происходят в Детейлинг-Центре:

1. Прием и консультация клиентов: специалисты детейлинг-центра принимают заявки на услуги, проводят консультации по выбору оптимального пакета услуг для каждого автомобиля.

2. Оценка состояния автомобиля: перед началом работ производится оценка состояния кузова, салона и других элементов автомобиля.

3. Предварительная подготовка к мойке: удаление грязных следов, жирных пятен и других загрязнений с помощью химических реагентов.

4. Мойка автомобилей различными методами (ручной или бесконтактный): в зависимости от требуемых результатов используются разные методы мойки - ручная или бесконтактная.

5. Хранение транспорта на парковке центра до окончания всех работ над ним.

6. Дополнительные работы по очистке поверхностей (полирование, шампунь)

7. Работы по защите поверхности лакокрасочного покрытия от воздействия агрессивных факторов.

8. Установление дополнительного оборудования

9. Проверку исправности систем освещения

10. Разработка индивидуальных пакетов услуг для корпоративных клиентов и дилерских центров.

Когда мы получили информацию о том, какие происходят бизнес-процессы в Детейлинг-центре, разберемся какие ключевые показатели эффективности происходят при приеме и консультации клиентов:

1. Уровень удовлетворенности клиентов - это один из самых важных показателей эффективности работы детейлинг-центра. Клиенты должны быть довольны качеством услуг, скоростью обслуживания и отношением персонала. (Уровень удовлетворенности клиентов в детейлинге влияет на успех бизнеса в нескольких аспектах.

Во-первых, довольные клиенты склонны заказывать услуги повторно и рекомендовать ваш бизнес своим знакомым, что может привести к увеличению количества клиентов и доходов.

Во-вторых, высокий уровень удовлетворенности клиентов может улучшить репутацию вашей компании и привести к увеличению доверия со стороны потенциальных клиентов.

В-третьих, довольные клиенты склонны оставлять положительные отзывы о вашей компании в интернете, что может привести к увеличению видимости вашего бизнеса в поисковых системах и социальных сетях.

В целом, высокий уровень удовлетворенности клиентов является ключевым фактором для успешного бизнеса в детейлинге.)

2. Количество повторных посещений - если клиенты возвращаются снова и снова, это говорит о том, что они были полностью удовлетворены предоставленными услугами.

(Существует несколько способов, которые могут помочь увеличить количество повторных посещений клиента детейлинга:

1. Предоставление качественных услуг: Один из наиболее важных факторов, который влияет на повторные посещения клиентов, - это качество услуг. Если клиент доволен качеством и результатом работы, то вероятность того, что он вернется, выше.

2. Программа лояльности: Разработка программы лояльности может помочь привлечь и удержать клиентов. Например, можно предложить скидки или бонусы за повторные посещения.

3. Напоминания о следующем визите: После выполнения заказа можно отправить клиенту напоминание о необходимости следующего визита. Это может быть сделано через электронную почту, SMS или мобильное приложение.

4. Предложение дополнительных услуг: Предложение дополнительных услуг, которые могут быть полезны клиенту, таких как

уборка салона, обработка кузова или защита кузова, может привести к повторному визиту клиента.

5. Онлайн-бронирование: Предоставление возможности онлайн-бронирования может сделать процесс заказа более удобным для клиентов и повысить вероятность их повторных посещений.

В целом, чтобы увеличить количество повторных посещений клиента детейлинга, необходимо предоставлять качественные услуги, разрабатывать программы лояльности, отправлять напоминания о следующем визите, предлагать дополнительные услуги и обеспечивать удобство процесса заказа.)

3. Средний чек - высокий средний чек свидетельствует о том, что клиенты готовы платить за качественные услуги и ценят работу специалистов.

(Средний высокий чек в детейлинге обычно означает, что клиенты тратят на услуги детейлинга больше, чем средний чек.

Это может быть связано с тем, что детейлинг предоставляет более широкий спектр услуг, чем обычная автомойка, и может включать такие услуги, как полировка кузова, химчистка салона, нанесение защитных покрытий и т.д.

Чем больше услуг клиент заказывает, тем выше будет итоговый чек. Кроме того, детейлинг может предоставлять более высококачественные услуги, которые могут стоить дороже, чем услуги, предоставляемые обычными автомойками.

В целом, средний высокий чек в детейлинге может быть связан с более высоким уровнем сервиса и качества услуг)

4. Время выполнения заказа - быстрое выполнение заказа является ключевой характеристикой для многих клиентов, особенно если им нужна экспресс-услуги или ремонт автомобилей на выходные или ночное время.

5. Отзывы на сайте компании/ социальных сетях – положительные отзывы свидетельствуют об успешной работе центра по приёму и консультации клиента

6 .Конверсия заявок – количество заявок которые превращается в фактический приход нового клиента в детейлинг-центр.

И исходя из вышенаписанного, можно обдумать, каким образом применить мониторинг процессов в детейлинг-центре:

Мониторинг процессов в детейлинг-центре может быть полезным для оптимизации работы и повышения качества услуг. Некоторые способы применения мониторинга процессов включают: определение эффективности рабочих станций, контроль за использованием материалов, управление запасами, обратная связь от клиентов, оптимизация расписания и контроль за безопасностью автомобилей.

Определение эффективности рабочих станций позволяет оценить время затрачиваемое на каждый этап обслуживания автомобиля (например мытье кузова или чистка салона). Это помогает выявить узкие места и оптимизировать работу персонала.

Контроль за использованием материалов позволяет отслеживать расходные материалы (например шампунь или полироль), что позволит контролировать издержки центра.

Управление запасами можно осуществлять с помощью системы мониторинга - следить за количеством используемых товарных запасов и своевременно заказывать новые поставки.

Обратная связь от клиентов также является важным аспектом мониторинга процессов. Часто клиенты оставляют комментарии после получения услуг в детейлинг-центрах - это может быть как позитивный фидбэк так и негативный. Мониторинг таких отзывов поможет улучшить качество обслуживания и повысить удовлетворенность клиентов.

Оптимизация расписания с помощью системы мониторинга позволяет более эффективно использовать ресурсы персонала. Оптимизация расписания с помощью системы мониторинга позволяет более эффективно использовать ресурсы персонала и оборудования. Например, можно отслеживать загруженность рабочих станций в разное время дня и недели, чтобы определить наиболее популярные услуги и распределить работу персонала соответствующим образом.

Контроль за безопасностью автомобилей также является важным аспектом мониторинга процессов. Системы видео-наблюдения или другие технические средства контроля могут быть установлены для предотвращения краж или повреждений автомобилей клиентов.

В целом, применение системы мониторинга процессов может значительно повлиять на эффективность работы дилерского центра. Она поможет выявить узкие места в работе персонала, оптимизировать использование материалов и ресурсов центра, а также повышает качество услуг для клиентов.

Глава 2. Описание процессов и построение моделей

Детейлинг-центр – это специализированное предприятие, которое занимается комплексным уходом за автомобилем. Процессы в детейлинг-центре могут различаться в зависимости от типа услуг, которые они предоставляют.

Детейлинг - это процесс очистки, восстановления и защиты автомобиля с целью сохранения его внешнего вида и увеличения его срока службы. Это может быть довольно трудоемким и времязатратным процессом, который требует множества шагов и профессиональных навыков.

Приложения для автоматизации процессов в детейлинге могут помочь упростить и оптимизировать этот процесс, уменьшить время, затраченное на выполнение задач, уменьшить количество ошибок и повысить качество обслуживания. Например, такие приложения могут помочь в следующих задачах:

- Управление заказами и расписанием: приложение может помочь управлять заказами и расписанием, что позволит уменьшить время, затраченное на организацию и планирование работ.
- Отслеживание инвентаря: приложение может помочь отслеживать инвентарь, что позволит уменьшить время, затраченное на поиск нужных инструментов и материалов.
- Отслеживание процесса работы: приложение может помочь отслеживать процесс работы, что позволит уменьшить количество ошибок и повысить качество обслуживания.
- Мониторинг производительности: приложение может помочь мониторить производительность и эффективность работы, что позволит улучшить процессы и повысить качество обслуживания.

Использование приложений для автоматизации процессов может помочь детейлинговым компаниям увеличить эффективность своей деятельности,

уменьшить затраты на время и ресурсы, а также повысить качество обслуживания и удовлетворенность клиентов

Однако общие процессы можно описать следующим образом:

1. Прием автомобиля и консультация клиента

Первым этапом является прием автомобиля и консультация клиента по поводу необходимых услуг. Консультанты помогают определиться с выбором программы для ухода за машиной.

2. Мойка кузова

Кузов моется с использованием специальных шампуней и щеток для удаления грязи, пятен на лакокрасочном покрытии.

3. Химическая чистка салона

Салон очищается от загрязнений с помощью химических растворителей или парогенераторов.

4. Полировка кузова

Последующий этап - полирование кузова для удаления царапин, потертостей и других дефектов на лакокрасочном покрытии.

5. Нанесение защитного слоя (керамики)

Затем наносится защитный слой из высокотехнологичных материалов, таких как керамика. Этот процесс позволяет сохранить лакокрасочное покрытие автомобиля в идеальном состоянии на длительное время.

6. Уход за колесами и шинами

Колеса и шины очищаются от грязи, пыли и других загрязнений с помощью специальных растворителей. Затем они обрабатываются специальными средствами для защиты от воздействия окружающей среды и увеличения их срока службы.

7. Уход за стеклами

Стекла моются специальными растворителями, после чего наносится защитный слой для предотвращения образования различных загрязнений на поверхности стекол.

8. Дополнительные услуги

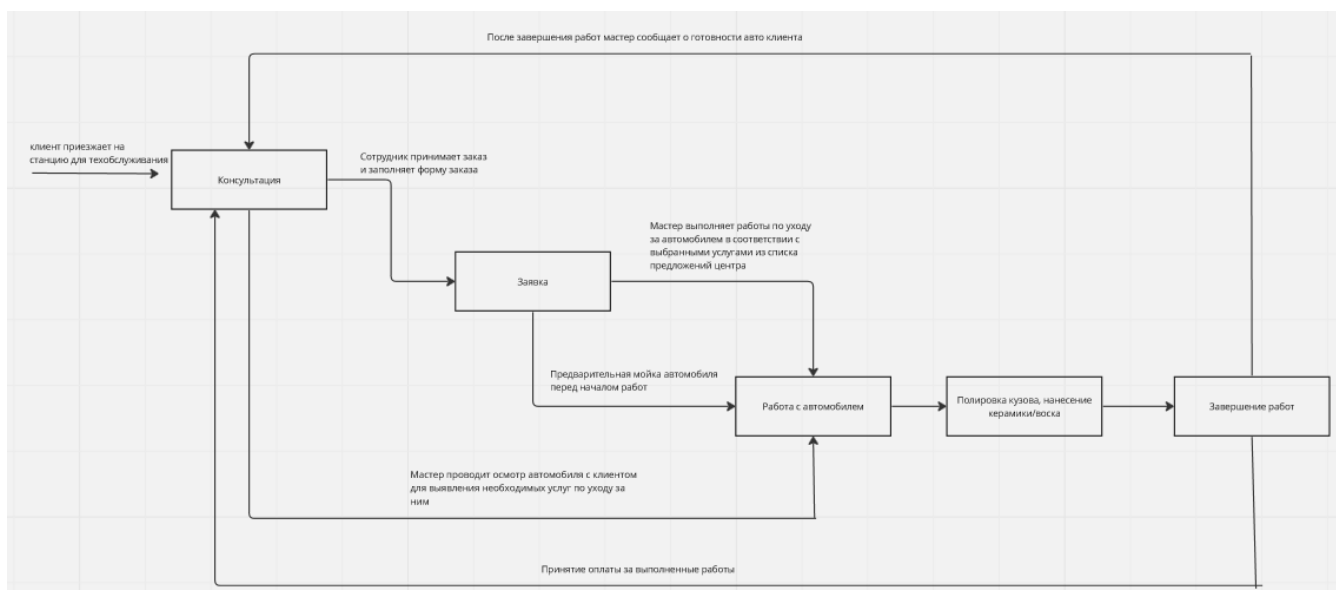
В детейлинг-центрах также предоставляются дополнительные услуги, такие как полировка фар, удаление запахов из автомобильного интерьера или нанесение пленки на кузов для его защиты от царапин и сколов.

9. Выдача автомобиля клиенту

Последний этап – выдача автомобиля клиенту в чистом состоянии со всем необходимым комплектом документации о проведенных работах по уходу за машиной.

Таким образом, процессы в детейлинг-центре направлены на достижение оптимального результата при комплексном уходе за автомобилем и сохранении его первоначального состояния как можно более продолжительное время.

Составим AS-IS модель в детейлинге:



AS-IS модель в детейлинге может выглядеть следующим образом:

1. Клиент приезжает на автомойку и оставляет свой автомобиль у оператора.
2. Оператор принимает заказ клиента, заполняя форму с информацией о типе мойки, услугах по уборке салона и т.д.
3. Автомобиль проходит через предварительную мойку для удаления грязи и пыли.
4. Далее он направляется на основную стадию мойки, где используются различные инструменты (щётки, пены) для очистки кузова от загрязнений.

5. После этого авто проходит финальный этап - полировка кузова или нанесение защитного слоя воска/керамики (опционально).

6. Сотрудники переносят авто на парковочное место и оповещают клиента о завершении работ по его заказу.

7. Клиент приезжает забирать свое чистое авто после оплаты услуг.

В данной AS-IS модели можно выделить несколько проблемных зон:

- Недостаток информации об услугах: возможно клиентам не хватает подробной информации об имеющихся видах сервиса, что может приводить к недопониманию и неудовлетворенности клиентов.

- Отсутствие онлайн-бронирования: отсутствие возможности забронировать место на автомойке онлайн может быть неудобным для клиентов, которые хотят пользоваться услугами компании в удобное для себя время.

- Неэффективный процесс работы: долгое ожидание перед началом работ и завершением заказа может вызывать раздражение у клиента.

Для решения этих проблемных зон можно разработать TO-BE модель, которая будет учитывать современные технологии и потребности клиентов.

Например:

1. Создание онлайн-платформы для бронирования места на автомойке и выбора необходимых услуг.

2. Введение системы лояльности для постоянных клиентов, что позволит повысить уровень обслуживания и сохранить давние отношения с ними.

3. Организация быстрого процесса работы: направление авто на предварительную мойку без ожидания в очереди; использование новейших инструментов (бесконтактная мойка) для более качественной очистки кузова за короткий период времени.

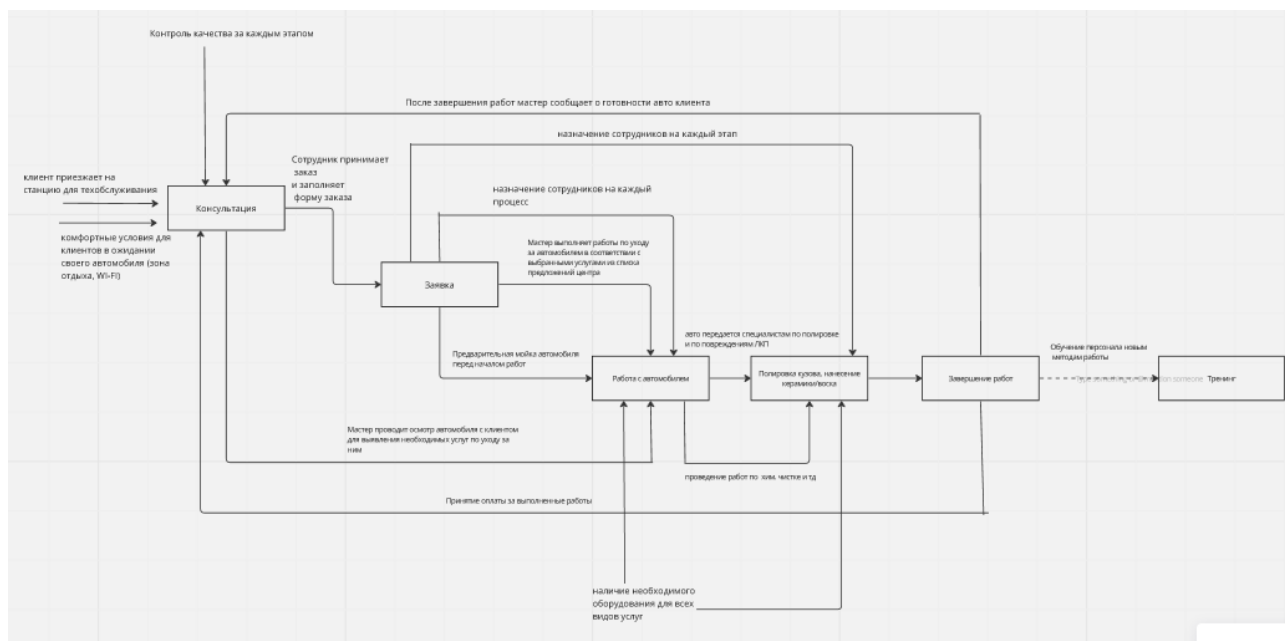
4. Обучение персонала работе с новейшим оборудованием и программным обеспечением, чтобы операторам было легче заполнить форму

заказа правильно указав все требующиеся услуги.

Также можно добавить опцию "эко-мойка" - использование экологически чистых материалов при проведении всех видов сервисного обслуживания.

В результате таких изменений компания станет проще конкурировать на рынке дотейлинга, увеличивать количество клиентов и повышать качество предоставляемых услуг.

Исходя из модели AS-IS, модель TO-BE может выглядеть так:



TO-BE модель в дотейлинге может выглядеть следующим образом:

ЦЕЛЬ: Обеспечить клиентам качественные услуги по уходу за автомобилем и создать репутацию надежного и профессионального сервиса.

1. ПРОЦЕСС ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ:

- Клиент приезжает на станцию технического обслуживания (СТО) и оставляет свой автомобиль.
- Сотрудник принимает заказ, заполняя форму с указанием желаемых услуг.
- Автомобиль направляется на мойку, где проводится предварительная очистка от грязи и пыли.
- Затем авто передается специалистам по полировке, которые удаляют царапины с кузова или другие повреждения лакокрасочного покрытия.
- Далее проводятся работы по химическому чистению интерьера -

удаление пыли из салона, мытье окон, чистка ковровых покрытий и т.п..

- В конце клиент получает свое авто в отличном состоянии.

2. РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС:

- Назначение ответственных сотрудников на каждый этап процесса.
- Обучение персонала новым технологиям и методам работы.
- Постоянный контроль качества выполняемых работ.

3. ИНФРАСТРУКТУРА:

- Наличие необходимого оборудования для проведения всех видов услуг (мойки, полировки, химической чистки).

- Комфортные условия для клиентов в ожидании своего автомобиля (зона отдыха, Wi-Fi).

4. ЛЮДИ 4. ЛЮДИ:

- Найм квалифицированных специалистов с опытом работы в детейлинге.
- Обучение персонала навыкам обслуживания клиентов и коммуникации.
- Мотивация сотрудников через систему премирования за высокое качество работы.

5. ТЕХНОЛОГИИ:

- Использование новых технологий и инновационных методик для улучшения процесса обслуживания клиентов (например, использование роботизированной мойки).

- Внедрение программного обеспечения для автоматизации бизнес-процессов (CRM, ERP).

6. ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ:

- Установление партнерских отношений с поставщиками материалов и оборудования для получения лучших услуг по доступным ценам.

- Сотрудничество со страховыми компаниями на предоставление услуг по восстановлению поврежденных авто.

7. ФИНАНСЫ:

- Разработка эффективной стратегии ценообразования на основе анализа конкурирующих предложений на рынке детейлинга

8 . КАЧЕСТВО:

- Постоянный контроль качества выполненных работ и улучшение процессов для достижения высокого уровня сервиса.

- Систематический анализ отзывов клиентов и реагирование на них в короткие сроки.

Как можно увидеть из рисунков представленных выше – предложения рационально выдвигать руководящим должностям, т.е. людям, которые в этом вопросе специалисты.

Исходя из вышесказанного, проще всего решить данный вопрос можно внедрением специального приложения, или приложений. Рассмотрим, что предлагается на рынке:

Более-менее известные приложения, которые пользуются спросом:

1. CarWashFinder - это приложение для поиска автомойки в вашем городе. Оно показывает ближайшие автомойки на карте, а также предоставляет информацию об услугах, ценах и отзывах от других пользователей.

2. MobileWash - это приложение, которое позволяет заказать услуги по детейлингу автомобиля прямо на своем мобильном устройстве. Вы можете выбрать желаемую услугу, дату и время, а также оплатить услугу прямо через приложение.

3. Washos - это приложение, которое предлагает услуги по детейлингу автомобиля на дому или на работе. Вы можете выбрать услугу, дату и время, а также адрес, где будет производиться работа. Все услуги оплачиваются через приложение.

4. DetailBox - это приложение, которое позволяет заказать услуги по детейлингу автомобиля онлайн. Вы можете выбрать услугу, дату и время, а также оплатить услугу прямо через приложение. После завершения работ вы можете оставить отзыв о сервисе.

5. CleanMyCar - это приложение, которое предлагает услуги по детейлингу автомобиля на дому или на работе. Вы можете выбрать услугу, дату и время, а также адрес, где будет производиться работа. После завершения

работ вы можете оставить отзыв о сервисе и оценить качество работы.

Немного подробнее о каждом из них:

1. CarWashFinder - это бесплатное мобильное приложение для поиска автомоек в вашем городе. Приложение позволяет быстро и легко находить ближайшие автомойки и автомобильные сервисы, а также просматривать информацию об услугах, ценах, отзывах и расположении на карте.

CarWashFinder помогает в детейлинге и автомойке, предоставляя следующие возможности:

Поиск ближайших автомоек. Приложение показывает на карте все автомойки в вашем районе, что помогает быстро найти ближайшую автомойку.

Просмотр информации об услугах и ценах. Вы можете просмотреть полный список услуг, которые предлагают автомойки, а также узнать цены на каждую услугу.

Чтение отзывов от других пользователей. Вы можете прочитать отзывы от других пользователей, чтобы узнать, какие автомойки имеют высокий уровень сервиса и качества работы.

Оценка качества работы. После посещения автомойки вы можете оставить свой отзыв и оценить качество работы, что поможет другим пользователям выбрать лучшую автомойку.

Таким образом, **CarWashFinder** помогает в детейлинге и автомойке, предоставляя информацию о самых близких и качественных автомойках, а также о ценах и отзывах от других пользователей. Это позволяет быстро и легко найти лучшую автомойку для вашего автомобиля.

2. MobileWash- это приложение для мойки автомобилей на дому или в офисе. Оно позволяет пользователям заказывать мойку автомобиля, не выходя из дома или офиса, что экономит время и удобно для занятых людей.

Для бизнеса, **MobileWash** может быть полезным инструментом для управления парком автомобилей. С помощью приложения, менеджеры могут

легко заказывать мойку для своих автомобилей, контролировать расходы на мойку и следить за состоянием автомобилей.

Это также может помочь сэкономить время и ресурсы, которые могут быть использованы для других задач. Кроме того, MobileWash предлагает бизнес-планы для организаций, которые имеют большой парк автомобилей и могут сделать заказы на мойку в большом объеме.

3. Washos - это приложение для заказа мойки машин на дому или в офисе. Оно может помочь предпринимателю, который занимается автомобильным бизнесом, в следующих бизнес-процессах:

Увеличение удобства для клиентов: Предприниматель может использовать приложение Washos для предоставления удобной услуги мойки машин на месте, что может привести к повышению удовлетворенности клиентов и увеличению количества заказов.

Оптимизация процессов: Washos позволяет предпринимателю оптимизировать процессы заказа и выполнения мойки машин, что может привести к уменьшению времени, затрачиваемого на выполнение каждого заказа, и увеличению количества заказов, которые можно выполнить за определенный период времени.

Увеличение доходов: Washos может помочь предпринимателю увеличить свой доход, предоставляя услуги мойки машин на месте, что может привести к увеличению количества заказов и увеличению среднего чека за каждый заказ.

Улучшение качества обслуживания: Washos позволяет предпринимателю предоставлять высококачественные услуги мойки машин на месте, что может привести к улучшению репутации бизнеса и увеличению количества повторных заказов от довольных клиентов.

4. **DetailBox** - это приложение, которое предоставляет услуги по детейлингу автомобилей. Оно может помочь предпринимателю в оптимизации бизнес-процессов, повышении удобства для клиентов, увеличении доходов и улучшении качества обслуживания. Вот несколько пунктов, которые могут объяснить, как DetailBox может помочь предпринимателю:

Управление заказами: DetailBox позволяет предпринимателю управлять заказами и расписанием на мобильном устройстве. Это позволяет предпринимателю легко управлять своим временем и ресурсами, а также предоставлять клиентам точную информацию о том, когда и где будет произведена мойка автомобиля.

Управление клиентской базой: DetailBox предоставляет возможность хранить информацию о клиентах, их автомобилях и заказах. Это позволяет предпринимателю легко отслеживать заказы и контактировать с клиентами в случае необходимости.

Онлайн-бронирование: DetailBox позволяет клиентам бронировать мойку автомобиля онлайн, что удобно и экономит время. Это также позволяет предпринимателю привлекать новых клиентов, которые ищут удобные способы заказа услуг.

Онлайн-оплата: DetailBox позволяет клиентам оплачивать заказы онлайн, что удобно и экономит время. Это также позволяет предпринимателю уменьшить количество наличных денег, которые нужно хранить на месте работы.

Отзывы и рейтинги: DetailBox позволяет клиентам оставлять отзывы и оценки после мойки автомобиля. Это позволяет предпринимателю узнать, что клиенты думают о его услугах, и улучшать качество обслуживания.

Маркетинговые возможности: DetailBox предоставляет возможности для маркетинга, такие как скидки, акции и программа лояльности. Это позволяет предпринимателю привлекать новых клиентов и удерживать старых, что может привести к увеличению доходов.

В целом, DetailBox может помочь предпринимателю в управлении бизнес-процессами, улучшении качества обслуживания и повышении удобства для клиентов

5. *CleanMyCar* - это приложение для заказа мойки автомобилей на дому или в офисе. Оно позволяет пользователям быстро и удобно выбрать удобное время и место для мойки, а также выбрать нужный пакет услуг.

Для предпринимателя, который оказывает услуги по мойке автомобилей, *CleanMyCar* может помочь в улучшении бизнес-процессов следующим образом:

1. Увеличение клиентской базы: *CleanMyCar* предоставляет доступ к новым клиентам, которые ищут удобный способ заказа мойки автомобиля.

2. Улучшение управления заказами: приложение позволяет предпринимателю легко управлять заказами, изменять их статусы и получать уведомления о новых заказах.

3. Оптимизация процесса мойки: *CleanMyCar* позволяет предпринимателю оптимизировать процесс мойки, устанавливать цены и управлять своими ресурсами, например, отправлять своих работников на заказы в ближайшей локации.

4. Улучшение качества обслуживания: приложение позволяет предпринимателю следить за качеством обслуживания, получать отзывы от

клиентов и улучшать свои сервисы в соответствии с требованиями рынка.

Таким образом, CleanMyCar может помочь предпринимателю в улучшении бизнес-процессов, повышении эффективности и качества обслуживания, а также увеличении прибыли.

Исходя из вышеописанного, варианты предложений на рынке неплохие, но они не подходили под запросы и был продолжен поиск актуального предложения на рынке

И для оптимизации многих процессов в данном бизнесе, существует приложение, которое «упрощает» жизнь бизнесу, это приложение может:

Core 12 - это профессиональное приложение для детейлинга, которое помогает автомобильным мастерам и владельцам сделать свои автомобили более чистыми, блестящими и защищенными. Оно предоставляет широкий спектр функций и возможностей для улучшения качества работы по детейлингу.

Основные функциональные возможности Core 12:

1. Управление клиентами: приложение позволяет создавать профайлы клиентов с информацией о контактах, типе автомобилей, услугах заказанных им ранее.

2. Управление заданиями: пользователи могут создавать новые задания на обслуживание или изменять уже назначенные задачи.

3. Использование инструментов отчистки: Core 12 содержит подробную базу данных о различных инструментах отчистки (от щёток до химически активных препаратов), что позволяет выбирать оптимальный вариант очистительного состояния каждого элемента интерьера/экстерьера

4. Мониторинг расходных материалов: Приложение отслеживает использование расходных материалов (полировочная паста / полировальный

круг / микрофибра и т.д.) и предупреждает о необходимости замены.

5. Управление финансами: Core 12 позволяет отслеживать доходы, расходы, прибыльность услуг детейлинга.

6. Отчетность: Приложение генерирует различные отчеты (по клиентам, заданиям на обслуживание) для анализа эффективности работы автомастера или сервисного центра по детейлингу.

7. Использование скидок/акций: Core 12 позволяет создавать и управлять различными скидками и акциями для привлечения новых клиентов или поощрения лояльности текущих.

8. Управление складом: приложение отслеживает наличие инструментов, расходных материалов, химических препаратов на складе и предупреждает о необходимости дополнительной закупки.

9. Работа в режиме онлайн/оффлайн: Core 12 может работать как в режиме онлайн (при подключении к интернету), так и оффлайн (без доступа к интернету).

10. Мобильность: Приложение доступно для работы на мобильных устройствах (смартфонах, планшетах) что обеспечивает свободу передвижений автомастера по объектам обслуживания.

11. Безопасность данных: Вся информация сохраняется в защищенном хранилище данных, что гарантирует конфиденциальность персональной информации клиентов

12. Управление прибылью и зарплаты сотрудникам.

13. Для сотрудников есть доступ в другое приложение Core 12 Исполнитель, где они могут понять, сколько на данный момент составляет их доход за день/неделю/месяц и т.д.

При внедрении этого приложения, естественно будет прирост к заявкам = доходу, но есть и обратная сторона медали, работникам придется работать интенсивнее и практически без обеда и выхода на «перекур», что крайне негативно скажется на владельце данного бизнеса, поэтому, проанализировав данную ситуацию, мы пришли к выводу:

Приложение Core 12 может помочь владельцу детейлинга увеличить свой доход без потери персонала следующими способами:

1. Оптимизация процессов. Приложение Core 12 помогает оптимизировать процессы детейлинга, например, путем упрощения управления заказами, управления ресурсами, управления задачами, контроля качества и т.д. Это позволяет мастерам по детейлингу выполнять работу более эффективно, сократить время выполнения заказов и увеличить количество выполненных заказов за день.

2. Расширение услуг. Приложение Core 12 помогает владельцу детейлинга расширить свой спектр услуг, например, добавив в программу дополнительные услуги, такие как полировка кузова, нанесение защитных покрытий, керамическая обработка, и т.д. Это позволяет увеличить доход за счет продажи дополнительных услуг.

3. Маркетинг. Приложение Core 12 может помочь владельцу детейлинга разработать и провести маркетинговые кампании, целенаправленно направленные на увеличение продаж. Например, можно предложить скидки на определенные услуги, провести акции и т.д.

4. Аналитика. Приложение Core 12 предоставляет аналитические инструменты, которые позволяют анализировать данные о продажах, оценить популярность услуг, выявить слабые места в бизнес-процессах и определить, какие изменения нужно внести, чтобы увеличить доход.

5. Обучение персонала. Владелец детейлинга может использовать приложение Core 12 для обучения своего персонала новым навыкам и техникам работы, что позволит улучшить качество предоставляемых услуг и увеличить количество выполненных заказов.

Таким образом, приложение Core 12 может помочь владельцу детейлинга увеличить свой доход, не потеряв персонал, путем оптимизации процессов, расширения услуг, проведения маркетинговых кампаний, анализа данных и обучения персонала.

1) Оптимизация процессов: Приложение Core 12 позволяет

оптимизировать процессы на детейлинге/автомойке следующими способами:

1. Управление заказами. Приложение Core 12 позволяет управлять заказами и отслеживать их статусы, так что мастерам по детейлингу/автомойке легко понять, какие заказы ожидают выполнения, и какие заказы уже выполнены. Это позволяет мастерам по детейлингу/автомойке лучше организовать свою работу и сократить время на выполнение заказов.

2. Управление ресурсами. Приложение Core 12 позволяет управлять ресурсами, такими как оборудование, материалы и т.д. Это помогает владельцу детейлинга/автомойки контролировать расходы и убедиться, что ресурсы используются эффективно.

3. Контроль качества. Приложение Core 12 позволяет контролировать качество выполненных работ, отслеживать отзывы клиентов и улучшать свои сервисы в соответствии с требованиями рынка.

Таким образом, приложение Core 12 позволяет владельцам детейлинга/автомоек оптимизировать процессы, управлять заказами, ресурсами и задачами, контролировать качество и анализировать данные, что позволяет повысить эффективность и качество услуг, сократить время на выполнение заказов и увеличить прибыль.

2) Через приложение Core 12 можно расширить услуги в детейлинге следующими способами:

1. Добавление новых услуг в меню. Приложение Core 12 позволяет добавлять новые услуги в меню и предлагать их клиентам. Например, можно добавить услуги по нанесению защитных покрытий, полировке фар, керамической обработке и т.д.

2. Создание пакетных предложений. Приложение Core 12 позволяет создавать пакетные предложения, которые включают несколько услуг в одном пакете. Например, можно создать пакет, который включает услуги по мойке, полировке и нанесению защитного покрытия.

3. Добавление дополнительных опций. Приложение Core 12 позволяет

добавлять дополнительные опции к услугам. Например, можно предложить клиентам услугу по нанесению защитного покрытия, а также дополнительную опцию – нанесение антидождь на стекла.

4. Уведомление клиентов о новых услугах. Приложение Core 12 позволяет уведомлять клиентов о новых услугах и предложениях, используя функции маркетинга, такие как рассылка электронных писем, SMS-уведомления и т.д.

5. Обучение персонала. Приложение Core 12 может быть использовано для обучения персонала новым навыкам и техникам работы, что позволяет расширить спектр услуг, которые можно предложить клиентам.

3) Маркетинг Core 12.

1. Анализ данных: в приложении для владельцев детейлинг-агентств возможность анализировать данные о клиентах, заказах и продажах, чтобы определить наиболее эффективные маркетинговые стратегии.

2. Автоматизация маркетинга: приложение может автоматизировать процессы маркетинга, такие как отправка email-рассылок, SMS-уведомлений, управление социальными медиа и т.д.

3. Управление контактами: приложение может помочь владельцам детейлинг-агентств управлять контактами клиентов, следить за их интересами и потребностями, и настраивать персонализированные предложения.

4. Анализ конкурентов: приложение может помочь владельцам детейлинг-агентств анализировать действия конкурентов и определять наиболее эффективные маркетинговые стратегии.

5. Управление рекламными кампаниями: приложение может помочь владельцам детейлинг-агентств управлять рекламными кампаниями, определять наиболее эффективные каналы рекламы и оптимизировать бюджет.

4) Приложение Core 12 - это платформа для обучения персонала, которая позволяет компаниям создавать и размещать курсы обучения в интернете. Обучение происходит в несколько этапов:

1. Создание курса. Администратор компании может создать курс обучения в приложении Core 12. Курс может содержать видеоуроки, тесты, задания и другие материалы.

2. Размещение курса. Курс размещается на платформе Core 12 и доступен для сотрудников компании через интернет.

3. Регистрация на курс. Сотрудники компании могут зарегистрироваться на курс через приложение Core 12.

4. Прохождение курса. Сотрудники проходят курс обучения в соответствии с заданным расписанием. Они могут просматривать видеоуроки, проходить тесты и выполнять задания.

5. Оценка успеваемости. После прохождения курса сотрудники проходят тестирование для оценки своей успеваемости. Результаты тестирования могут быть использованы для дальнейшего обучения.

6. Сертификация. После успешного прохождения курса и тестирования сотрудники получают сертификат об обучении.

Таким образом, приложение Core 12 позволяет компаниям создавать и проводить обучение персонала через интернет, что делает процесс обучения более гибким и удобным для сотрудников.

Core 12 - это полноценное приложение для действий производственного процесса деятельности сервис-центров по автомойке / автотюнингу / техническому обслуживанию автомобилей.

Т.е. если подытожить, то Core 12 - это программное обеспечение, которое помогает в управлении детейлинг-центром. Оно предоставляет инструменты для автоматизации бизнес-процессов и повышения эффективности работы. И

имеет более продвинутый функционал, в отличие от своих конкурентов.

С помощью Core 12 можно легко отслеживать заказы клиентов, расписание работ мастеров, состояние склада и финансовые показатели. Программа также позволяет создавать отчеты о продажах и прибыли.

Одной из главных преимуществ Core 12 является возможность управления запасами материалов для детейлинга. Система автоматически определяет количество необходимых материалов на основе выполненных заказов и предупреждает о необходимости закупки новых запасов.

Также программа может использоваться для ведения баз данных клиентской информации, что позволяет быстро получить доступ к контактным данным клиента или его предпочтениям по услугам.

В целом использование Core 12 значительно сокращает время на административные задачи и повышает производительность работы детейлинг-центра благодаря оптимизированным бизнес-процессам.

Глава 3. Расчет экономической эффективности

Для расчета экономической эффективности внедрения Core 12 в работу детейлинге необходимо учитывать следующие факторы:

1. Стоимость приобретения и установки оборудования Core 12.
2. Увеличение производительности труда за счет автоматизации процессов.
3. Снижение затрат на материалы и ресурсы благодаря оптимизации работы оборудования.
4. Увеличение качества услуг, что может привести к повышению лояльности клиентов и росту дохода.

Примерный расчет экономической эффективности можно провести следующим образом:

1. Приобретение и установка оборудования Core 12 стоит около 50.000 рублей (на полгода стоимость 25.000 рублей). Однако, точно

определить стоимость внедрения и приобретения приложения Core 12, так как это зависит от многих факторов, таких как размер компании, количество сотрудников, которых необходимо обучить, и т.д.

2. Анализ данных показывает, что использование этого оборудования позволяет сократить время выполнения задач на 30% (средняя продолжительность одной задачи - час). Ниже я приведу несколько «фишек» по автоматизации процессов, которые могут помочь увеличить производительность труда в детейлинге с помощью приложения:

1. Анализирование текущих процессов. Прежде чем начинать автоматизацию, необходимо провести анализ текущих процессов.

Определите, какие процессы занимают больше всего времени и какие из них можно автоматизировать.

2. Использование программного обеспечения. Существует множество программ, которые могут помочь автоматизировать различные процессы в вашей компании. Например, программы для управления проектами, учета времени и задач, автоматизации маркетинга и т.д. и все это есть в одной программе Core 12.

3. Использование роботизированных процессов. Роботизированные процессы (RPA) - это технология, которая позволяет автоматизировать повторяющиеся задачи, такие как обработка данных и заполнение форм. Это может значительно сократить время, затрачиваемое на выполнение этих задач.

4. Использование облачных технологий. Облачные технологии позволяют хранить и обрабатывать данные в интернете, что может значительно ускорить процессы и сократить затраты на оборудование и обслуживание.

5. Обучение сотрудников. Чтобы успешно автоматизировать процессы, необходимо обучить сотрудников новым технологиям и программному обеспечению. Это поможет им использовать новые

инструменты более эффективно и повысить производительность труда в целом.

6. Использование аналитики. Аналитика позволяет отслеживать производительность и эффективность процессов, что помогает оптимизировать их и улучшить производительность труда в целом

3. Значит, ежедневно каждый работник будет выполнять на треть больше заказов или освобождать время для выполнения других заданий (проведении маркетинг-мероприятий или разработке новых услуг). (При этом работник не будет работать на износ)

4 .Стоимостьматериаллосберегаемости составляет около 20% от общей стоимости материалов, используемых в работе.

5. Предположим, что средняя выручка за один заказ составляет 10000 рублей и ежедневно каждый работник выполняет 10 заказов.

6. Таким образом, использование Core 12 позволяет увеличить доход на 3000 в день (30% от выручки).

7. Стоит также учитывать потенциальный рост лояльности клиентов благодаря повышению качества услуг.

Экономическая эффективность после внедрения приложения Core 12 может быть достигнута несколькими способами. Во-первых, использование приложения позволяет компаниям проводить обучение персонала через интернет, что уменьшает затраты на организацию и проведение обучения. Вместо того, чтобы тратить деньги на аренду помещений для проведения учебных занятий и оплату преподавателей, компания может создать онлайн-курсы и предоставить доступ к ним своим сотрудникам.

Во-вторых, использование приложения Core 12 может увеличить производительность сотрудников. Обучение через интернет позволяет сотрудникам проходить курсы в удобное для них время, что позволяет им

лучше организовывать свою работу и увеличивать эффективность своей работы.

В-третьих, использование приложения Core 12 может помочь компаниям улучшить качество своих услуг и продуктов. Обучение персонала позволяет сотрудникам лучше понимать свою работу и лучше выполнять свои обязанности, что может привести к улучшению качества продуктов и услуг, которые предоставляет компания.

В целом, использование приложения Core 12 может привести к уменьшению затрат на обучение, увеличению производительности сотрудников и улучшению качества продуктов и услуг, что в свою очередь может привести к увеличению прибыли компании. Однако, конкретные цифры экономической эффективности будут зависеть от многих факторов, таких как размер компании, количество сотрудников, стоимость обучения и т.д.

Расходы в детейлинге могут варьироваться в зависимости от многих факторов, таких как размер и местоположение бизнеса, количество и тип услуг, предоставляемых клиентам, а также стоимость оборудования и материалов. Однако, в общем, расходы в детейлинге могут включать в себя следующие пункты:

1. Аренда или ипотечный платеж за помещение и землю.
2. Зарплата сотрудников и социальные отчисления.
3. Стоимость оборудования и инструментов, таких как пылесосы, мойки высокого давления, полировальные машины, химические средства и т.д.
4. Расходы на материалы, такие как шампуни, воски, полировочные средства, микрофибровые салфетки и т.д.
5. Рекламные расходы, такие как создание сайта, рекламные баннеры, реклама в социальных сетях и т.д.
6. Расходы на страхование и налоги.

7. Расходы на обучение персонала и повышение их квалификации.

Это лишь некоторые из расходов, связанных с детейлингом. Конкретные расходы могут отличаться в зависимости от конкретного бизнеса.

В нашем случае будет так:

1) Аренда помещения 350.000 рублей

2) Зарплата сотрудникам фиксировано 60.000 рублей

3) Стоимость оборудования для детейлинга зависит от того, какие услуги вы планируете предоставлять и какой уровень качества вы хотите достичь. Однако, в общем, для начала бизнеса в детейлинге вам может потребоваться следующее оборудование и его примерная стоимость:

- Пылесос: от 7.000 до 90.000 рублей
- Пароочиститель: от 10.000 до 100.000 рублей
- Полировальная машина: от 6.000 до 50.000 рублей
- Шампунь для автомобилей: от 1000 до 5000 рублей за галлон
- Кондиционер для автомобилей: от 1000 до 5000 рублей

за галлон

- Чистящее средство для стекол: от 1000 до 5000 рублей за галлон
- Щетки и губки: от 300 до 3000 рублей за штуку
- Компрессор: от 15.000 до 100.000 рублей
- Сушитель воздуха: от 7000 до 60.000 рублей
- Химчистка салона: от 4000 до 25.000 за галлон

Это только примеры оборудования, которое может потребоваться для детейлинга. Стоимость может также зависеть от марки и качества

оборудования. Кроме того, вы можете приобрести более дорогое оборудование, которое может помочь вам предоставлять более высококачественные услуги и повысить уровень удовлетворенности клиентов

4) Стоимость материалов для детейлинга варьируется в зависимости от марки и качества продукта, а также от того, где вы их покупаете.

1. шампунь для автомобиля может стоить от 500 до 5000 рублей за бутылку, воск может стоить от 1000 до 10000 рублей за банку

2. полировочные средства могут стоить от 1500 до 15000 рублей за бутылку.

3. Микрофибровые салфетки обычно стоят от 50 до 500 рублей за штуку, в зависимости от их качества.

Также следует учитывать, что стоимость материалов может различаться в разных регионах и магазинах. Чтобы определить точную стоимость материалов для детейлинга, вам нужно обратиться к поставщикам или посмотреть цены в онлайн-магазинах, которые специализируются на продаже товаров для детейлинга.

5) Стоимость рекламы для детейлинга может влиять от факторов таких как регион, целевая аудитория, используемые каналы рекламы и т.д.

Создание сайта для детейлинга может стоить от 30 000 до 100 000 рублей, в зависимости от сложности и объема работ.

Реклама в социальных сетях может стоить от 5 000 до 50 000 рублей в месяц, в зависимости от количества рекламных объявлений, целевой аудитории и бюджета на рекламу.

Реклама на баннерах может стоить от 10 000 до 50 000 рублей в месяц, в зависимости от размера баннера, его местоположения и трафика на сайте, где будет размещен баннер.

Также следует учитывать, что стоимость рекламы может различаться в разных регионах и зависит от конкуренции на рынке. Чтобы получить более точную оценку стоимости рекламы для вашего бизнеса, рекомендуется обратиться к специалистам в области маркетинга и рекламы. Они могут помочь вам разработать эффективную рекламную стратегию и определить бюджет на рекламу, исходя из ваших потребностей и целей.

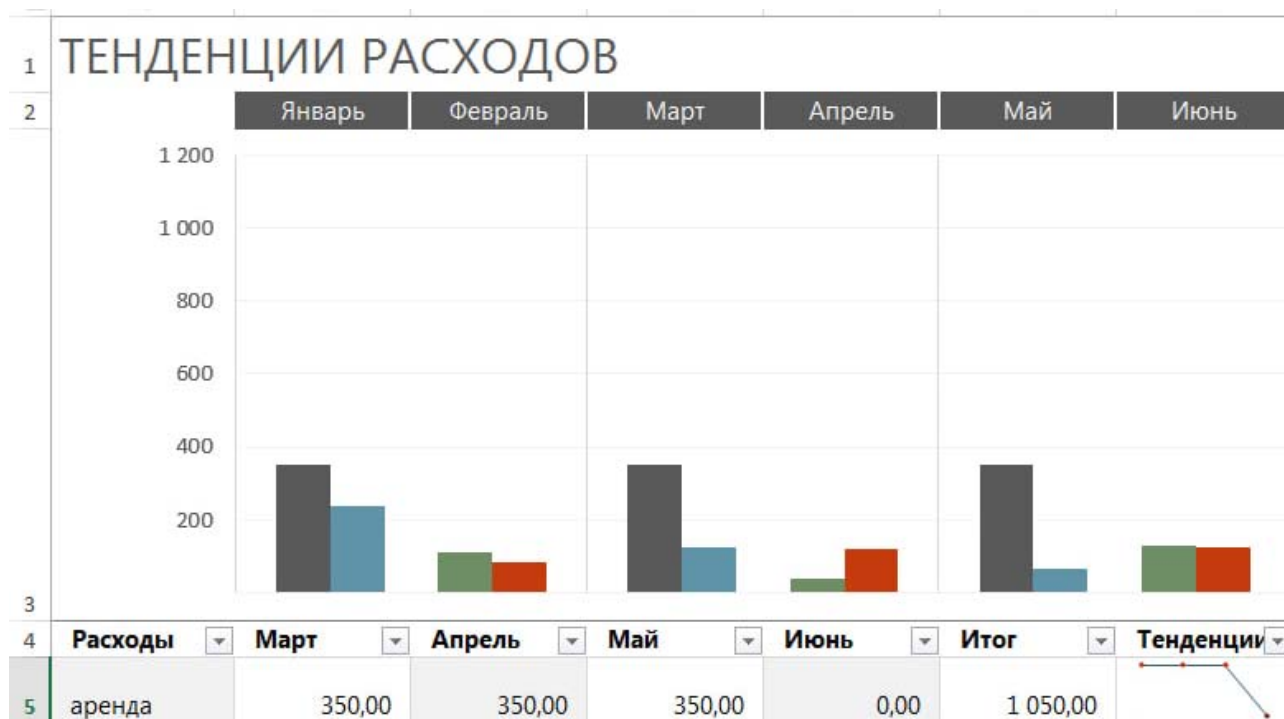
5) Для обучения персонала существуют онлайн-курсы, которые могут обойтись от нескольких десятка тысяч до сотен тысяч рублей за одного сотрудника.

Также можно рассмотреть возможность проведения внутреннего обучения, которое может обойтись дешевле, но потребует большего количества времени и ресурсов для подготовки программы обучения и проведения занятий.

Получилась вот такая диаграмма до внедрения и после приложения в работу

| | A | B | C | D | E | F | G |
|----|----------------|---------------|---------------|---------------|-------------|-----------------|------------------|
| 4 | Расходы | Март | Апрель | Май | Июнь | Итого | Тенденции |
| 5 | аренда | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 0,00 | 1 050,00 | |
| 6 | расходка | 238,00 | 123,00 | 65,00 | 0,00 | 426,00 | |
| 7 | иснтурменты | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | |
| 8 | обучение | 110,00 | 40,00 | 130,00 | 0,00 | 280,00 | |
| 9 | зп | 84,00 | 120,00 | 125,00 | 0,00 | 329,00 | |
| 10 | Итого | 782,00 | 633,00 | 670,00 | 0,00 | 2 085,00 | |

Рисунок 1. Внедрение приложения



Такой расчет позволяет оценить экономическую эффективность внедрения Core 12 в работу дотейлинге. Однако, следует учитывать, что конечный результат может отличаться в зависимости от масштабов бизнеса и других факторов.

Также - это приложение, которое помогает управлять и оптимизировать процессы в компании. Одним из ключевых преимуществ этого приложения является материаллосберегаемость.

С помощью Core 12 можно отслеживать расходы на материалы и контролировать использование ресурсов. Это позволяет сократить затраты на закупку новых материалов и повторно использовать уже имеющиеся ресурсы.

Кроме того, Core 12 предоставляет возможность автоматической оптимизации процессов в компании. Например, если система обнаруживает неэффективное использование ресурсов или излишний расход материалов, она может предложить изменения в рабочих процессах для улучшения эффективности работы.

Также Core 12 позволяет создавать отчеты о потраченных ресурсах и

анализировать данные по каждому конкретному заказу или задаче. Это дает возможность более точно прогнозировать затраты на будущие проекты и минимизировать потенциальные финансовые потери.

В целом, благодаря функциональности по мониторингу расхода материалов и оптимизации процессов, Core 12 помогает компаниям сократить затраты на материалы и повысить эффективность работы.

Core 12 - это облачная платформа для обучения и развития персонала. Для автоматизации процессов в работе детейлинга и автомоек, приложение, которое действительно «упрощает» жизнь бизнесу и его владельцу. Она предоставляет возможность создавать и проводить онлайн-курсы, тестирования, опросы и другие формы обучения для сотрудников компании.

Также Core 12 позволяет создавать индивидуальные планы обучения для каждого сотрудника и отслеживать их прогресс.

Одна из основных целей Core 12 - помочь компаниям повысить квалификацию своих сотрудников и улучшить их производительность, что может привести к увеличению эффективности бизнеса в целом.

С использованием Core 12 компании могут сократить временные и финансовые затраты на обучение, а также улучшить качество обучения и повысить удовлетворенность сотрудников.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе дипломной работы был проведен анализ структуры организации с целью выявления ее слабых мест, которые приводили к снижению эффективности работы и увеличению затрат. Во время работы были разработаны модель AS-IS и модель TO-BE, основывающиеся на принципах современной методологии управления бизнес-процессами. После того, как была разработана модель TO-BE, было принято решение о внедрении на производственном объекте специального приложения Core 12, чтобы упростить бизнес-процессы на объекте.

Путем использования инновационных продуктов и технологического оборудования компания повысила свою эффективность в решении бизнес-задач, а также дала потенциал для дальнейшего ее развития и роста. Предполагается, что результаты, полученные на этой практике, найдут свое применение не только в текущей деятельности компании, но и могут послужить для оптимизации работы других организаций.

Таким образом, работа проведенная в рамках преддипломной практики является весьма значимой и показала возможности внедрения новых технологий и методов управления бизнес-процессами в деятельности компаний для повышения рентабельности работы и усиления конкурентоспособности. Результаты работы на практике демонстрируют, что в основе успешной деятельности компании лежит организация бизнес-процессов и внедрение инновационных решений.

Оценить точный экономический результат можно только после проведения более детального анализа всех факторов, но в целом можно считать, что внедрение данных систем является эффективным шагом для оптимизации работы склада и повышения его конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. <https://www.drom.ru/info/misc/79882.html>
Детейлинг с нуля, как заработать на детейлинге(дата обращения: 01.05.2023).
2. Как оптимизировать доходы в детейлинг студии [Электронный ресурс]. URL: <https://kuzov-media.ru/articles/avtolyubitelyam/kak-raskrutit-deteyling-tsentra/> (дата обращения: текущая дата доступа).
3. Болдырев, М.М. Повышение конкурентоспособности страховых организаций на основе централизованных бизнес-процессов / М.М. Болдырев, А.В. Дьячкова, А.А. Цыганов. - М.: Русайнс, 2018. - 303 с.
4. Громов, А.И. Управление бизнес-процессами: современные методы. монография / А.И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 367 с.
5. Гущин, В. FMCG. Как наладить бизнес-процессы, обойти конкурентов, встроиться в матрицу и закрепиться на полке / В. Гущин. - СПб.: Питер, 2019. - 84 с.
6. Джестон, Д. Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов / Д. Джестон, Й. Нелис. - М.: Символ, 2015. - 512 с.
7. Джестон, Д. Управление бизнес-процессами. Практич. руководство по успешной реализации проектов / Д. Джестон. - М.: Символ-Плюс, 2008. - 512 с.
8. Долганова, О.И. Моделирование бизнес-процессов: Учебник и практикум для академического бакалавриата / О.И. Долганова, Е.В. Виноградова, А.М. Лобанова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 289 с.
9. Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 319 с.
10. Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управ.: Уч. / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. - М.: Инфра-М, 2010. - 100 с.
11. Еремеева, Н.В. Планирование и анализ бизнес-процессов на основе

- построения моделей управления конкурентоспособности продукции / Н.В. Еремеева. - М.: Русайнс, 2018. - 16 с.
12. <https://core12.ru/> сервис для оптимизации бизнеса мойки автомобилей
13. Баринов В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2018. — 144 с.
14. Бейт Н. Как преодолеть экономический спад. План выживания в бизнесе / Н. Бейт. — М.: Олимп-Бизнес, 2017. — 208 с.
15. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование. — М.: Т8, 2020. — 160 с.
16. Бизнес-планирование. 4-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. Гриф МО РФ. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник». / Под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. — М.: ЮНИТИ, 2017. — 591 с.
17. Бобков Л.В. Бизнес-планирование: Уч. / Л.В. Бобков, В.Я. Горфинкель, П.Н. Захаров и др. — М.: Вузовский учебник, 2017. — 320 с.
18. Борисова О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли: Учебное пособие / О.В. Борисова. — М.: Академия, 2016. — 320 с.
19. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. — М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. — 224 с.