

ВУЗ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:
«Внедрение CRM-системы БИТ.CRM-3 на
предприятии (на примере ООО "Альтернатива
3000")»

Выполнена:

Научный руководитель:

Цель и задачи исследования

Цель исследования - разработать программу мероприятий (проект) по повышению конкурентоспособности организации ООО "Альтернатива 3000" на основе внедрения в систему управления информационной системы «БИТ.CRM-3».

Задачи исследования:

- Описать теоретические и методические аспекты внедрения CRM-системы в деятельность организации;
- Провести всесторонний анализ деятельности ООО «Альтернатива 3000»;
- Разработать программу мероприятий по повышению конкурентоспособности организации ООО "Альтернатива 3000" на основе внедрения информационной системы «БИТ.CRM-3».

Каналы сбыта ООО «Альтернатива 3000»



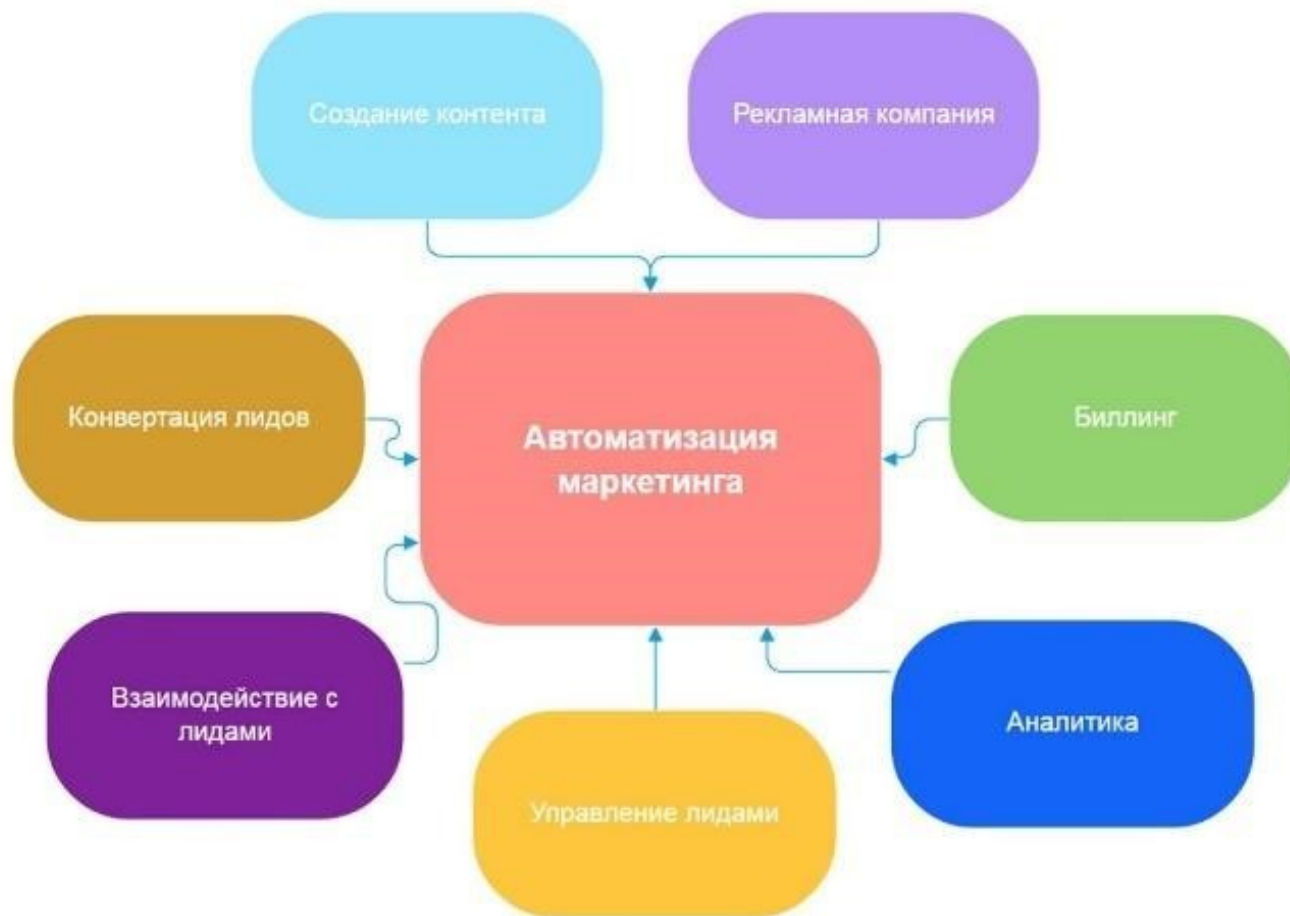
Экономические показатели деятельности ООО «Альтернатива 3000»

Показатели	2020г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. к 2020 г.	
				+/-	%
Выручка от продаж, тыс. руб.	39 844	42 417	51 974	12 130	30,44
Себестоимость продаж	33 324	36 835	47 546	14 222	42,68
Прибыль (убыток) от продаж	6 520	5 582	4 428	-2 092	-32,08
Расходы	353	1 401	2 018	1 665	471,67
Чистая прибыль (убыток)	6 167	4 181	2 410	-3 757	-6,92

Элементы управления CRM



Автоматизация маркетинга



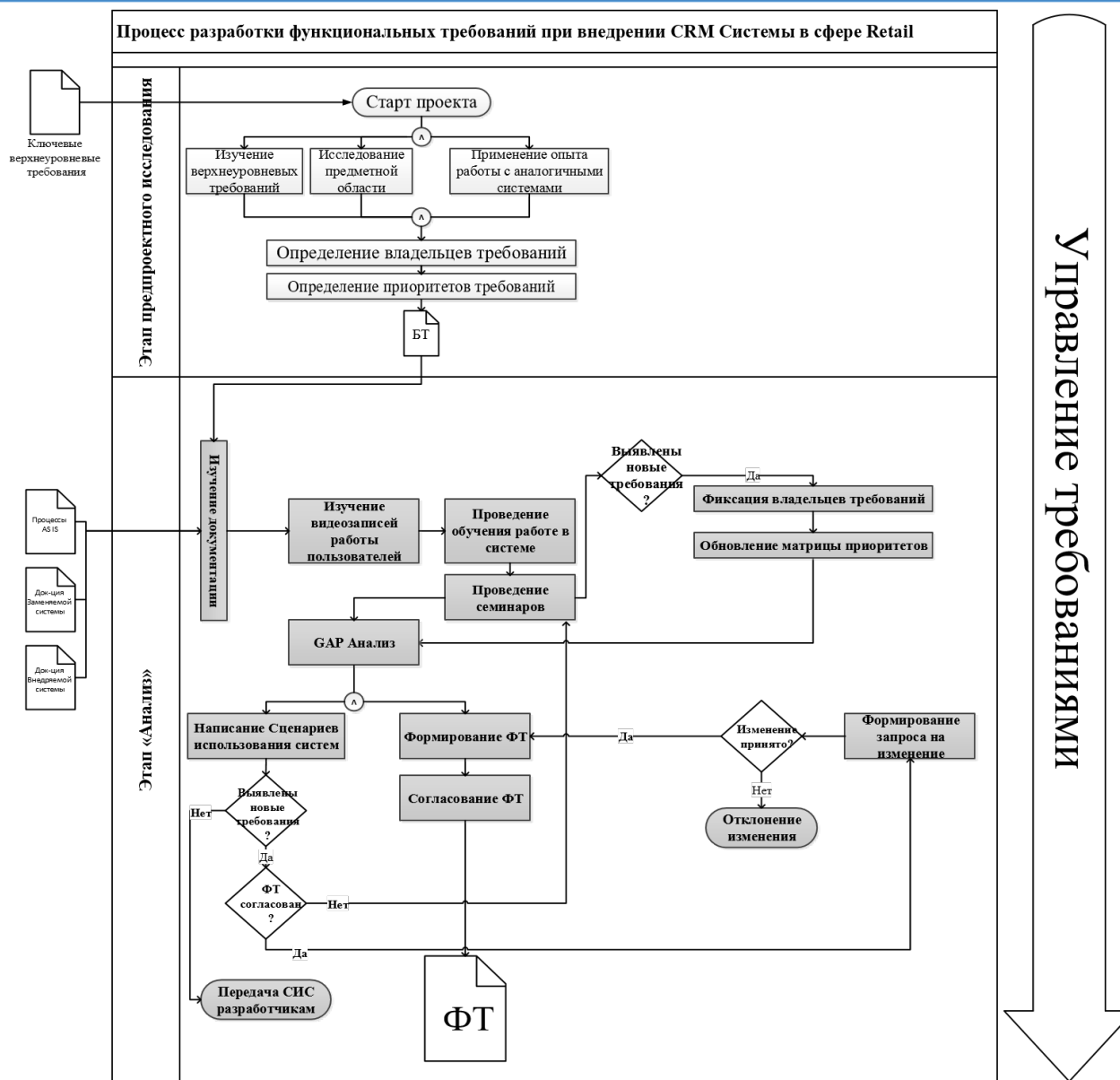
Проблемы и возможности внедрения Blockchain в «Альтернатива 3000»

Проблемные точки	Возможности Blockchain
отслеживать события и метаданные, связанные с продуктом.	Проверяемость Blockchain обеспечивает полный журнал данных, создавая вечные средства ведения записей по цепочке поставок.
Соблюдаемость Стандарты и средства контроля для обеспечения доказательств соответствия нормативных условий.	Неизменяемость Все транзакции Blockchain отмечены временными метками и защищены от изменений, обеспечивая единый источник целостностных данных.
Гибкость Способность быстро адаптироваться к событиям или проблемам и запускать различные сценарии без значительного увеличения операционных расходов.	Smart-контракты Постоянное отслеживание данных в режиме реального времени облегчается за счет использования Smart-контрактов в цепочке поставок.

Мнения маркетологов



Структура бизнес-процесса внедрения CRM системы в «Альтернатива 3000»



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!