

Аннотация

Ключевые слова: планирование продаж, ценообразование; многомерный анализ, информационная система, IBM Cognos TM1, продажная стоимость, факторы стоимости.

Целью данной выпускной квалификационной работы бакалавра является разработка информационной подсистемы управления планированием в автомобильной корпорации, которая обеспечит оптимизацию бизнес-процессов планирования продаж и ценообразования.

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические и методические аспекты изучения проблемы годового планирования продаж, приведены результаты анализа изучаемой проблемы в корпорации, разработаны требования к информационной подсистеме, а также мероприятия по решению данной проблемы. Проведена экономическая оценка эффективности проекта по внедрению информационной подсистемы. Результатом выполнения выпускной квалификационной работы является разработанная и внедренная подсистема управления планированием продаж и ценообразованием.

Введение

Современное эффективное управление автомобильной корпорацией невозможно без автоматизации планирования продаж и ценообразования. Внедрение автоматизированных систем управления позволяет наиболее эффективно решать задачи, использовать вычислительную технику, чтобы сократить трудозатраты персонала на не приносящую пользы деятельность.

В качестве объекта управления в выпускной квалификационной работе бакалавра было выбрано Общество с Ограниченной Ответственностью «Тойота-Мотор», деятельность которого направлена на торговлю автотранспортными средствами в России.

В результате исследования, была выявлена необходимость оптимизации подсистемы планирования продаж и ценообразования.

Таким образом, целью выпускной квалификационной работы стала оптимизация комплекса задач планирования продаж и ценообразования путем разработки и внедрения в подсистему управления продажами.

Ниже приводится краткое описание состава и содержания разделов пояснительной записки к дипломному проекту.

Пояснительная записка выпускной квалификационной работы состоит из пяти разделов:

- Теоретические и методические основы изучения проблемы;
- Анализ изучаемой проблемы на предприятии;
- Разработка рекомендаций и мероприятий по решению проблемы автоматизации управления планированием продаж и ценообразованием на предприятии;
- Экономическая оценка проекта;
- Технологические условия и технологические решения проекта.

В первом разделе проводится анализ предметной области, анализ основных проблем управления продажами организации в современных экономических условиях.

Во втором разделе представлен анализ ООО «Тойота-Мотор», описание характеристик системы управления планированием продаж и ценообразованием и бизнес-процессов по задачам системы.

В третьем разделе представляется подробное описание метода решения задачи автоматизации планирования продаж и ценообразования в корпорации ООО «Тойота-Мотор», характеристики всех видов обеспечений и бизнес-процессы по решению задачи.

В четвертом разделе излагается экономическое обоснование проекта. В разделе производится расчет экономической эффективности дисконтированным методом и формируются выводы об экономической эффективности проекта.

Пятый раздел содержит технологические условия и методы реализации проекта.

Заключение содержит обобщения и выводы по теме выпускной квалификационной работы.

Заключение

В ходе данной выпускной квалификационной работы был проведен анализ подсистемы управления планированием продаж и ценообразованием для определения необходимости его оптимизации. Были составлены требования к подсистеме и выявлены недостатки в ее работе.

По результатам обследования подсистемы были предложены мероприятия по решению задачи планирования продаж и ценообразования. В качестве автоматизированной информационной системы управления был выбран IBM Cognos TM1. Разработка на базе этого продукта соответствует всем требованиям предприятия для решения задачи планирования продаж и ценообразования.

В выпускной квалификационной работе представлены электронные формы основных отчетов по рассчитываемым подсистемой показателям, архитектура подсистемы и описание технологических условий реализации проекта.

Целесообразность автоматизации задачи планирования продаж и ценообразования подтверждена экономически. Экономическая эффективность проекта была рассчитана дисконтированным методом с учетом и без учета инфляции.

В результате внедрения информационной подсистемы на базе IBM Cognos TM1 существенно сократилась трудоемкость участников процесса планирования продаж и ценообразования и повысилась эффективность планирования объемов продаж и продажной стоимости автомобилей.