Практическое занятие № 4

***Анализ бизнес-процессов подразделения***

1. Изучение текущих процессов:
   * Определите текущие процессы компании, связанные с закупками, доставкой и продажей медикаментов.
   * Изучите каждый этап от закупки до продажи, включая процессы приемки и хранения на складе.
2. Анализ эффективности процессов:
   * Оцените эффективность текущих процессов, определив, насколько они соответствуют установленным целям и требованиям.
   * Выявите возможные проблемы или узкие места в процессе закупки, доставки и продажи медикаментов.
   * Используйте соответствующие ключевые показатели производительности (KPI) для оценки эффективности процессов.
3. Идентификация потенциальных улучшений:
   * Предложите конкретные меры для улучшения каждого этапа процесса: от закупок до продажи медикаментов.
   * Определите возможные технологические решения или автоматизацию, которые могут повысить эффективность процессов.
   * Разработайте рекомендации по оптимизации запасов на складе и оптимальной системе складирования.
4. Анализ конкурентной среды:
   * Изучите конкурентов в отрасли оптовой торговли медикаментами.
   * Оцените и анализируйте их процессы закупки, доставки и продажи медикаментов, чтобы выявить лучшие практики и возможности для адаптации в своей компании.
5. Оценка рисков и потенциальной выгоды:
   * Идентифицируйте потенциальные риски, связанные с изменением процессов или внедрением новых систем.
   * Проанализируйте финансовые показатели, связанные с предлагаемыми улучшениями, чтобы определить их потенциальную выгоду для компании.

2.Составить организационную диаграмму

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Оргструкт ура / Бизнес- процессы** | 1.  Генеральн ый  директор | 1.1.  Коммерчес кий  директор | 1.2.  Финансов ый  директор | 1.3.  Директ ор по развит ию | 1.4.  Директ ор по персона лу | 1.5.  Директ ор по логисти ке | 1.6.  Директор по  безопасно сти | 1.7.  Начальник юридическ ого отдела |
| **1. Основные бизнес-процессы** | | | | | | | | |
| Закупка товара |  | О |  |  |  |  |  |  |
| Хранение и складирование товара |  |  |  |  |  | О |  |  |
| Продажа товара через филиалы |  | О |  |  |  |  |  |  |
| Продажа товара оптом |  | О |  |  |  |  |  |  |
| **2. Обеспечивающие бизнес-процессы** | | | | | | | | |
| Юридическое  Обеспечение |  |  |  |  |  |  |  | О |
| Обеспечение безопасности |  |  |  |  |  |  | О |  |
| Административно хозяйственное обеспечение |  |  |  |  |  | О |  |  |
| ИТ-обеспечение и связь |  |  |  |  |  |  | О |  |
| **3. Бизнес-процессы управления** | | | | | | | | |
| Управление процессами | О |  |  |  |  |  |  |  |
| Стратегическое управление | О |  |  |  |  |  |  |  |
| Управление закупкой и транспортной логистикой |  |  |  |  |  | О |  |  |
| Управление маркетингом |  |  |  | О |  |  |  |  |
| Управление финансами |  |  | О |  |  |  |  |  |
| Управление персоналом |  |  |  |  | О |  |  |  |

3. Определите состав бизнес-процессов, подлежащих автоматизации, и кратко их опишите

Можно определить следующие бизнес-процессы, которые могут подлежать автоматизации:

1. Процесс закупок медикаментов:
   * Этот процесс включает идентификацию и выбор поставщиков, оформление заказов на медикаменты и взаимодействие с поставщиками.
   * Автоматизация этого процесса может включать использование электронных платформ для поиска и сравнения поставщиков, электронных документов для оформления заказов и автоматического уведомления о результатах закупки.
2. Процесс доставки медикаментов:
   * Включает в себя планирование маршрутов доставки, оформление необходимых документов и отслеживание доставки медикаментов клиентам.
   * Автоматизация может включать использование систем управления логистикой и отслеживания грузов для оптимизации процесса доставки и повышения прозрачности.
3. Процесс приемки и хранения медикаментов на складе:
   * Этот процесс включает приемку и проверку поступающих медикаментов, учет и маркировку, а также их хранение на складе.
   * Автоматизация может включать использование систем сканирования для быстрой и точной идентификации медикаментов, автоматического учета на складе и мониторинга сроков годности.
4. Процесс продажи медикаментов:
   * Включает в себя прием заказов от клиентов, обработку заказов, подготовку товаров к отгрузке и оформление необходимых документов.
   * Автоматизация может включать использование систем управления заказами и CRM для эффективной обработки заказов, учета клиентской информации и автоматической генерации документов.

Автоматизация этих процессов может значительно повысить эффективность, точность и скорость выполнения операций компании в области оптовой торговли медикаментами.