



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«МИРЭА – Российский технологический университет»

РТУ МИРЭА

Институт информационных технологий (ИИТ)
Кафедра практической и прикладной информатики (ППИ)

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ №1
по дисциплине «Анализ и концептуальное моделирование систем»

Студент группы

ИКБО-50-23 Враженко Д.О.

(подпись)

Старший
преподаватель

Свищёв А.В.

(подпись)

Москва 2025 г.

Практическая работа №1.

Описание функционала системы.

Цель работы: изучить структуру и функционал рассматриваемой информационной системы.

Задачи:

Необходимо детально описать функционал системы в соответствии с индивидуальным вариантом учебного проекта.

Вариант индивидуального проекта:

6. Моделирование организации оптового бизнеса.

Основная часть

1. Предварительная информация

Проведен анализ существующих систем для управления оптовым бизнесом. Выявлены их ключевые функции и недостатки:

Таблица 1 - Функции и недостатки систем

Система	Основные функции	Недостатки
1С:Управление торговлей	Учет товаров, формирование прайсов, управление заказами, складской учет, отчетность по РСБУ.	Высокая сложность настройки, зависимость от локального ПО, требует регулярного обновления.
МойСклад	Управление остатками, онлайн-каталог, автоматизация закупок и продаж, интеграция с маркетплейсами.	Ограниченная аналитика, слабая поддержка сложных логистических схем.
Мегаплан	CRM, управление задачами, автоматизация документооборота, аналитика продаж.	Узкая специализация на CRM, недостаточная глубина складского учета.

Вывод: Большинство систем покрывает базовые потребности оптового бизнеса, но имеют ограничения в гибкости, аналитике и интеграции с внешними сервисами.

2. Описание объекта автоматизации

Объект автоматизации — бизнес-процессы оптовой компании:

- Управление товарным ассортиментом: Каталог товаров, ценообразование, акции и скидки.
- Обработка заказов: Прием, формирование, отслеживание заказов.
- Складской учет: Инвентаризация, управление остатками, логистика.
- Взаимодействие с поставщиками: Закупки, планирование поставок.
- Аналитика: Прогнозирование спроса, отчетность по продажам.
- CRM: Управление клиентской базой, автоматизация рассылок.

3. Основные функции системы

Таблица 2 - Основные функции системы

Наименование функции	Краткое описание
Управление каталогом товаров	Создание/редактирование позиций, категоризация, управление ценами и скидками.
Обработка заказов	Автоматическое формирование заказов, интеграция с платежными системами, отслеживание статусов.
Складской учет	Учет остатков, автоматическое списание при отгрузке, оповещения о низких запасах.
Планирование закупок	Анализ потребностей, автоматический расчет оптимального объема закупок, интеграция с поставщиками.
Аналитика и отчетность	Генерация отчетов по продажам, прибыли, топовым клиентам; прогнозирование спроса.
CRM-модуль	Учет контактов клиентов, история заказов, автоматизация email-рассылок и уведомлений.
Интеграция с логистикой	Синхронизация с транспортными компаниями для отслеживания доставки.

4. Ожидаемые результаты реализации системы

1. Повышение эффективности процессов:
 - Сокращение времени обработки заказов на 30–40%.
 - Уменьшение ошибок в учете товаров на 50% за счет автоматизации.
2. Оптимизация запасов:
 - Снижение издержек на хранение на 20% благодаря аналитике спроса.
3. Улучшение клиентского сервиса:
 - Ускорение реакции на запросы клиентов (например, формирование коммерческих предложений за 10 минут).
4. Прозрачность данных:

- Единая платформа для учета закупок, продаж и логистики.

5. Рост прибыли:

- Увеличение повторных продаж на 15% за счет CRM-аналитики.

Вывод

Разрабатываемая система позволит автоматизировать ключевые процессы оптового бизнеса, минимизировать ручной труд и повысить точность данных. Интеграция аналитики и CRM обеспечит конкурентное преимущество за счет персонализированного подхода к клиентам и гибкого управления ресурсами.