**Организационная структура:**

1. Директор
2. Бухгалтер
3. Три менеджера
4. Два инженера-сборщика
5. Кладовщик
6. Водитель-экспедитор

**Процесс работы с клиентом:**

1. Менеджер консультирует клиента и подбирает конфигурацию компьютера.
2. Заказ оформляется с уникальным номером, датой, списком компонентов и реквизитами.
3. Оплата производится полностью или с задатком.
4. Заказ утверждается печатью фирмы и подписью менеджера.
5. Доставка согласовывается с клиентом.

**Управление складом:**

1. Компоненты заказываются с учетом норматива запасов.
2. Кладовщик контролирует наличие товара и заказывает недостающее у поставщиков.
3. Компоненты после получения передаются на сборку и тестирование.
4. Сборка и тестирование:
5. Инженеры собирают и тестируют компьютеры.
6. Неисправные компоненты заменяются.

**Подготовка к продаже:**

1. Устанавливается ПО и оформляется гарантийный талон.
2. Корпус ПК опечатывается стикерами с гарантийным номером.
3. Выдача товара:
4. Компьютер выдается клиенту, при необходимости доставляется.
5. Клиент проверяет соответствие заказу и подписывается о получении.

**Приобретение в кредит:**

1. Фирма заключает договор с кредитным агентством.
2. Клиент получает кредит в агентстве, документы передает в компанию.
3. Агентство переводит сумму заказа на счет компании минус комиссия.
4. Формирование прайс-листа:
5. Прайс-лист формируется ежедневно на основе прайс-листов поставщиков и курса валют.

**Управление финансами:**

Отслеживание платежей и ведение расчетов с поставщиками осуществляется оперативно.