**Компания "EcoSmartHome"**

**Описание:**

EcoSmartHome - компания, специализирующаяся на разработке и установке систем "умный дом" с акцентом на энергоэффективность и экологичность. Миссия компании - сделать жизнь людей комфортнее и безопаснее, одновременно снижая их воздействие на окружающую среду.

* **Сфера деятельности:** Разработка, производство, установка и обслуживание систем "умный дом", включая решения для управления освещением, отоплением, вентиляцией, кондиционированием, безопасностью и потреблением энергии.
* **Количество сотрудников:** 50 (на текущий момент).
* **Способы ведения бизнеса:** Прямые продажи клиентам (B2C), партнерство со строительными компаниями (B2B), онлайн-продажи компонентов.
* **Основные конкуренты:** Крупные компании, предлагающие системы "умный дом" (например, Яндекс, Xiaomi), а также локальные установщики систем автоматизации.
* **Конкурентная стратегия:** Дифференциация за счет фокуса на энергоэффективности, экологичности и персонализированных решениях, а также гибкой ценовой политики для разных сегментов рынка.
* **Основные поставщики:** Производители компонентов для "умных домов" (датчики, контроллеры, программное обеспечение), поставщики возобновляемых источников энергии (солнечные батареи).
* **Основные потребители (клиенты):** Владельцы квартир и домов, строительные компании, архитектурные бюро.

**Цели компании:**

* **1 год:**
  + Увеличить продажи на 30%.
  + Расширить сеть партнеров на 20%.
  + Разработать новое мобильное приложение с улучшенным интерфейсом.
  + Внедрить систему CRM для управления взаимоотношениями с клиентами.
  + Провести обучающие семинары для сотрудников по новым технологиям.
* **3 года:**
  + Увеличить долю рынка в своем регионе до 15%.
  + Выйти на рынок соседнего региона.
  + Разработать собственную линейку "умных" устройств.
  + Получить сертификаты качества и экологичности на свои продукты.
  + Увеличить количество сотрудников до 100.
* **5 лет:**
  + Стать лидером рынка систем "умный дом" в своем регионе.
  + Расширить географию присутствия на национальном уровне.
  + Разработать инновационную систему "умный дом" на основе искусственного интеллекта.
  + Привлечь инвестиции для дальнейшего развития.
  + Создать сильный бренд, ассоциирующийся с качеством и инновациями.

**Организационная структура:**

Генеральный директор

├── Отдел продаж

│ ├── Менеджеры по продажам (B2C)

│ └── Менеджеры по работе с партнерами (B2B)

├── Отдел маркетинга

│ ├── Специалисты по интернет-маркетингу

│ └── Специалисты по PR

├── Отдел разработки

│ ├── Программисты

│ └── Инженеры

├── Отдел установки и обслуживания

│ └── Технические специалисты

└── Отдел финансов и бухгалтерии

**Техническая архитектура:**

* **Локальная сеть:** Высокоскоростная сеть для обеспечения связи между отделами и доступа к серверам.
* **Серверы:** Серверы для хранения данных, работы CRM-системы, хостинга веб-сайта и мобильного приложения.
* **Облачные сервисы:** Использование облачных платформ для хранения данных, резервного копирования и масштабирования ресурсов.
* **Мобильные устройства:** Смартфоны и планшеты для управления системой "умный дом" и доступа к данным.
* **"Умные" устройства:** Датчики, контроллеры, исполнительные механизмы, интегрированные в единую систему.

**Системная архитектура (Вариант 2):**

Уровень приложений

├── Мобильное приложение

├── Веб-интерфейс

└── Интерфейс для партнеров

Уровень бизнес-логики

├── Модуль управления освещением

├── Модуль управления отоплением

├── Модуль безопасности

└── Модуль энергоэффективности

Уровень данных

└── База данных

**(Рисунок - в данном текстовом формате я не могу создать рисунок. Вам необходимо использовать программу для рисования диаграмм, например draw.io, Lucidchart, или Microsoft Visio).**

**Бизнес-архитектура (ментальная карта):**

**(Создается с помощью XMind, FreeMind или аналогичных программ. Семь критически важных бизнес-процессов в формате To Do List будут зависеть от специфики вашей лабораторной работы. Примеры):**

* **Разработка нового продукта:** [ ] Исследование рынка, [ ] Проектирование, [ ] Тестирование, [ ] Запуск производства.
* **Продажи:** [ ] Поиск клиентов, [ ] Презентация продукта, [ ] Заключение договора, [ ] Послепродажное обслуживание.
* **Маркетинг:** [ ] Разработка маркетинговой стратегии, [ ] Реклама, [ ] SMM, [ ] Аналитика.
* **Установка и обслуживание:** [ ] Монтаж оборудования, [ ] Настройка системы, [ ] Техническая поддержка.
* **Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM):** [ ] Сбор данных о клиентах, [ ] Анализ потребностей, [ ] Персонализированные предложения.
* **Управление цепочками поставок:** [ ] Закупка компонентов, [ ] Логистика, [ ] Контроль качества.
* **Финансовое управление:** [ ] Бюджетирование, [ ] Учет доходов и расходов, [ ] Отчетность.

**Таблица связей между бизнес-процессами:**

**(Пример)**

| **Процесс 1** | **Процесс 2** | **Описание связи** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Разработка нового продукта | Маркетинг | Маркетинговое исследование влияет на разработку новых продуктов. |
| Продажи | Установка и обслуживание | После продажи начинается процесс установки и обслуживания. |
| Продажи | CRM | Данные из CRM используются для персонализации продаж. |
| ... | ... | ... |

Это базовая структура, которую можно дополнить и уточнить в соответствии с требованиями вашей лабораторной работы. Пожалуйста, уточните, если у вас есть конкретные вопросы по какому-либо