**Анализ бизнес-процессов описанный в «ЦМК\_обновленный\_23.pdf»**

**Участники процесса**

1. ПМ: Составление заявки, проверка предоплаты, согласование отгрузки.
2. ЦМК: Проверка заявок, фиксация долгов/предоплат, выдача готовой продукции.
3. Отдел по работе с клиентами: Создание заказа и ДО, составление файла для 000, а также получение скана подписанного АПП.
4. Финансовый контроль: Фиксация поступлений на ДО.
5. Логистика: Согласование отгрузки.

**SWOT анализ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Strength (Сильные стороны)** | **Weaknesses (Слабые стороны)** |
| * Ясная структура процесса – четко определенные этапы и ответственные лица на каждом этапе * Интеграция отделов – комплексный подход к выполнению задач * Финансовый контроль - наличие контроля над предоплатами и долгами, что уменьшает финансовые риски. | * Ручные процессы - увеличивает вероятность ошибок и задержек * Зависимость от отдельных сотрудников - процесс сильно зависит от действий конкретных сотрудников * Недостаточная автоматизация - отсутствие автоматизированных систем для проверки и фиксирования |
| **Opportunities (Возможности)** | **Threats (Угрозы)** |
| * Автоматизация процессов - внедрение автоматизированных систем для обработки заявок, фиксирования предоплат и долгов, а также для добавления данных по старым заказам * Обратная связь и улучшения качества | * Задержки из-за человеческого фактора, особенно в ручных процессах * Конкуренция – конкуренты могут предлагать более быстрые и автоматизированные решения |

**Рекомендации**

Для повышения эффективности бизнес-процессов и улучшения взаимодействия с клиентами, предлагаю внедрить систему управления проектами Jira и CRM-систему. Jira поможет оптимизировать управление проектами и задачами, обеспечивая прозрачность и контроль над каждым этапом производства и отгрузки продукции. Она позволит четко отслеживать выполнение задач, упростит координацию работ, минимизируя задержки и ошибки. Параллельно, внедрение CRM-системы поможет централизируя данные, автоматизирует рутинные задачи (к примеру, не придется вручную добавлять данные в отчет если заказ был заведен до 2023 года) и улучшит качество обслуживания клиентов.

**Заключение**

Проведенный анализ показал, что текущий бизнес-процесс имеет четкую структуру и профессиональных специалистов, но также включает ряд слабых сторон, связанных с ручными процессами и сложными этапами согласования. Автоматизация и оптимизация процессов, внедрение системы обратной связи позволят значительно повысить эффективность и качество процесса производства и отгрузки продукции.