

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)

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине «Управление информационно-технологическими сервисами и контентом»

Тема курсовой работы: «Управление ИТ-сервисами и контентом в информационных ITSM-системах с целью поддержки бизнеспользователей предприятия по производству и оптовой продажи велосипедов ООО «СТЕЛС».

Студент группы ИНБО-12-23	Албахтин Илья Владиславович	(подпись)
Руководитель курсовой работы	доцент, к.т.н, Павлович Т.В.	(подійсь)
Работа представлена к защите	«» 2025 г.	
Допущен к защите	«» 2025 г.	
	goyent, K.S. H. Janty U.C.	lust

),

Москва 2025 г.



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)

> Утверждаю Заведующий кафедрой ППИ Зуев А.С.

жинсь) «01» марта 2025 г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение курсовой работы

по дисциплине «Управление информационно-технологическими сервисами и контентом»

Студент Албахтин Илья Владиславович

Группа ИНБО-12-23

Тема «Управление ИТ-сервисами и контентом в информационных ITSM-системах с целью поддержки бизнес-пользователей предприятия по производству и оптовой продажи велосипедов ООО «СТЕЛС».

Исходные данные: описание кейса и выбранная студентом организация Перечень вопросов, подлежащих разработке, и обязательного графического материала в программе vsDesk:

- -создание контрагентов для проектируемого ИТ-отдела и элементов ИТ-инфраструктуры;
- -управление каталогом ИТ-сервисов;
- -создание организационной структуру ИТ-отдела с указанием линий ИТ-поддержки, а также соответствующих должностей сотрудников для этих линий;
- -управление уровнем обслуживания, включая создание сервисных договоров типов SLA, OLA и UC;
- -создание отчетов о результатах управления ИТ-сервисами.

Перечень вопросов, подлежащих разработке, и обязательного графического материала в платформе BPMSoft:

 –управление контентом в рамках рекламы и продвижения продуктов предприятия, включая создание и запуск маркетинговой кампанию, а также анализ хода ее выполнения; -управления лидами, включая квалификацию, распределение и перевод лида в продажу;

-создание аналитических дашбордов по управлению контентом.

Срок представления к защите курсовой работы:

Задание на курсовую работу выдал

Задание на курсовую работу получил

Подпись руководителя

Подпись обучающегося

до «23» мая 2025 г. Павлович Т.В.

(ФИО руководителя) «01» марта 2025 г.

Албахтин И.В.

(ФИО обучающегося) «01» марта 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ5
ГЛАВА 1. СОЗДАНИЕ КОНТРАГЕНТОВ ДЛЯ ПРОЕКТИРУЕМОГО ИТ- ОТДЕЛА7
ГЛАВА 2. УПРАВЛЕНИЕ КАТАЛОГОМ ИТ-СЕРВИСОВ11
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ИТ-ОТДЕЛА 13
ГЛАВА 4. УПРАВЛЕНИЕ УРОВНЕМ ОБСЛУЖИВАНИЯ15
ГЛАВА 5. СОЗДАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАЯВКАМИ КОНЕЧНЫХ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ22
ГЛАВА 6. СОЗДАНИЕ DASHBOARD РУКОВОДИТЕЛЯ ИТ-ОТДЕЛА 37
ГЛАВА 7. СОЗДАНИЕ LANDING PAGE ДЛЯ ГЕНЕРАЦИИ ЛИДОВ 40
ГЛАВА 8. СОЗДАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНА, КАМПАНИЙ И
МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИТ-СЛУЖБЫ43
ГЛАВА 9. СОЗДАНИЕ DASHBOARD KOHTEHT-МЕНЕДЖЕРА 50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ Ошибка! Закладка не определена.
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ57

ВВЕДЕНИЕ

В условиях цифровизации и растущей зависимости бизнеса технологий эффективное информационных управление ИТ-сервисами конкурентоспособности становится ключевым фактором современных предприятий. Повышенные требования к качеству обслуживания, минимизации времени реакции на инциденты и прозрачности внутренних процессов формируют спрос на комплексные решения по автоматизации управления ИТуслугами. В этой актуальной задачей становится связи внедрение ITSM-систем и систем управления маркетинговым специализированных контентом, позволяющих повысить оперативность, управляемость И аналитическую подкованность ИТ-подразделений.

Целью настоящей курсовой работы является проектирование, автоматизация и управление ИТ-сервисами для предприятия на примере компании ООО «СТЕЛС» — производителя и дистрибьютора велосипедов. В рамках поставленной цели необходимо:

- установить и настроить ITSM-систему vsDesk с разграничением ролей пользователей, интерфейсов и процессов обработки заявок;
- разработать схему бизнес-окружения ИТ-отдела с учётом внутренних и внешних контрагентов;
- сформировать структуру ИТ-поддержки, включая три линии исполнения и правила эскалации заявок;
- создать сервисные договоры различных типов (SLA, OLA, UC) с соответствующими условиями обслуживания;
- организовать систему аналитических отчётов и КРІ-метрик;
- разработать лендинг и маркетинговую стратегию для продвижения ИТуслуг через BPMSoft;
- сформировать дашборд контент-менеджера для визуального анализа

эффективности продвижения услуг.

Работа построена на базе кейса предприятия ООО «СТЕЛС», функционирующего в индустрии производства и оптово-розничной реализации велосипедов. Компания взаимодействует как с внутренними структурами (финансовый, производственный, складской и коммерческий отделы), так и с внешними партнерами — Data-центром и крупным оптовым клиентом.

Курсовая работа включает следующие логически завершённые и взаимосвязанные разделы:

- установка и настройка среды vsDesk;
- моделирование контрагентов, КЕ и ИТ-сервисов;
- построение организационной структуры и системы обработки заявок;
- заключение сервисных соглашений;
- генерация отчётов по КРІ и заявкам;
- разработка маркетингового плана, кампаний и мероприятий;
- создание Landing Page и её интеграция с BPMSoft;
- построение дашборда контент-менеджера.

Каждый раздел сопровождается иллюстрациями и принт-скринами из ITSM-систем vsDesk и BPMSoft, подтверждающими выполненные действия. Разделы завершаются краткими выводами, позволяющими логически связать этапы работы между собой. Такой подход обеспечивает комплексное понимание процесса управления ИТ-услугами на современном предприятии.

Глава 1. Создание контрагентов для проектируемого ИТотдела

На Рисунке ниже представлена разработанная схема бизнес-окружения проектируемого ИТ-отдела.

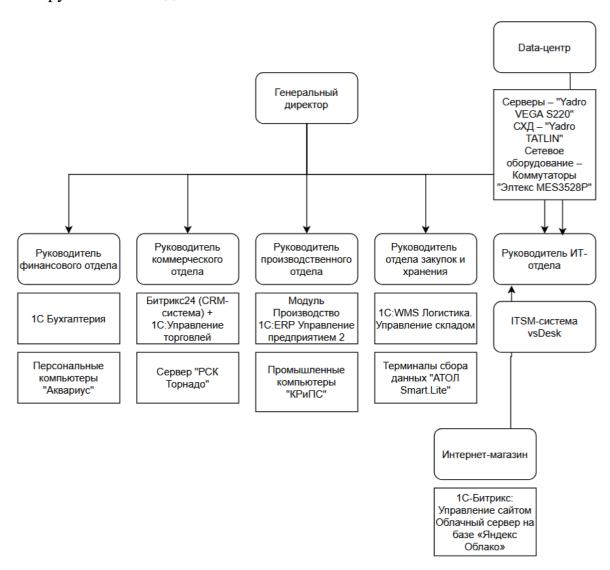


Рисунок 1.1 - Схема бизнес-окружения

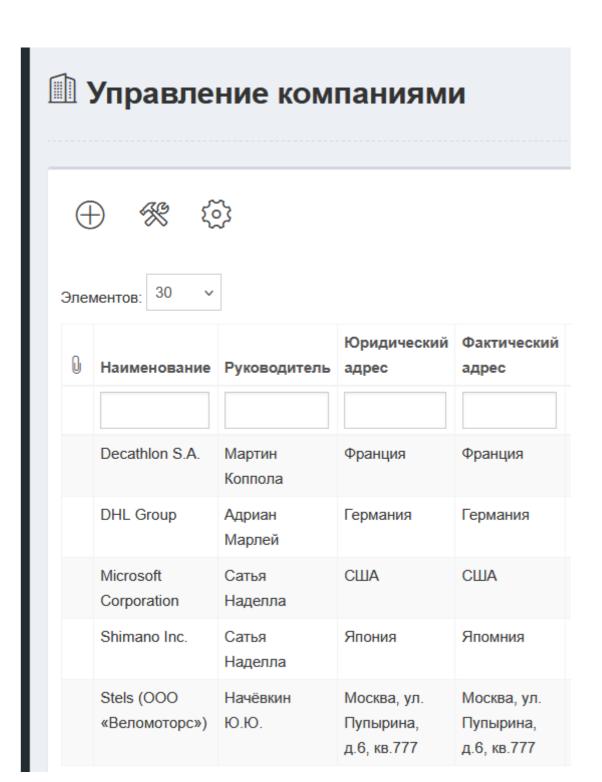


Рисунок 1.2 – Создание компаний контрагентов

Редактировать Коммерческий отдел	
⊨	
Название	
Коммерческий отдел	
Компания	
Stels (OOO «Benomotopc»)	~
Руководитель	
Васин В.В.	Ψ
Сервисы	
	v
Сервисы	
Нет результатов.	

Рисунок 1.3 – Создание внутренних контрагентов на примере коммерческого отдела

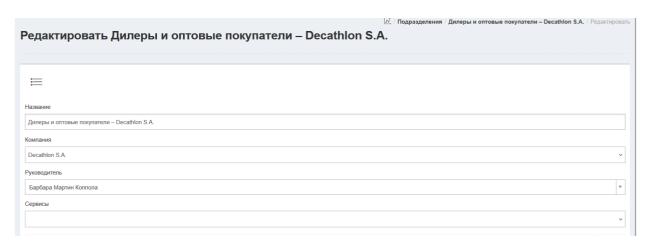


Рисунок 1.4 – Создание внешних контрагентов на примере контрагента сбыта оптом

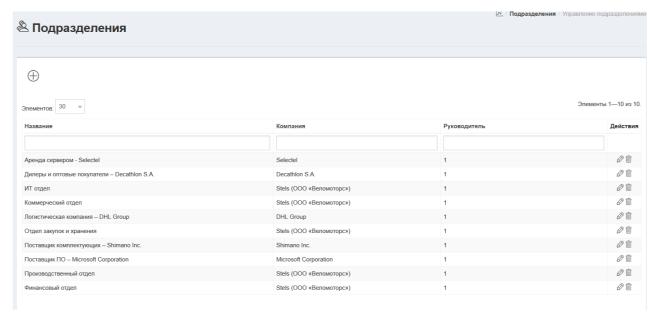


Рисунок 1.5 – Получившиеся контрагенты

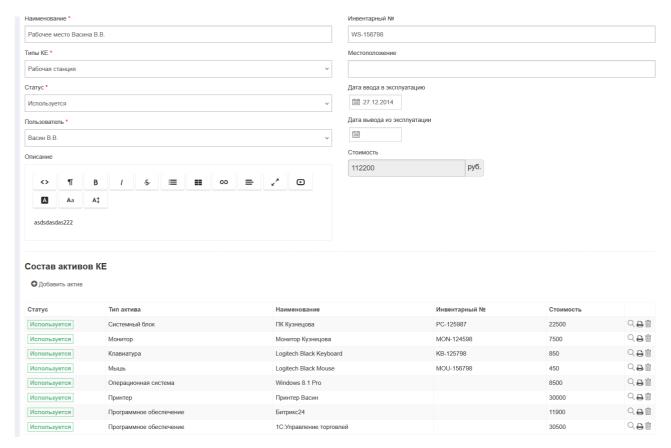


Рисунок 1.6 – Создание конфигурационной единицы (KE) на примере рабочего места Васина В.В.

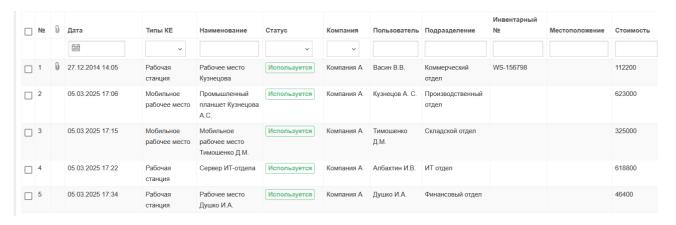


Рисунок 1.7 – Список получившихся конфигурационных единиц (КЕ)

В результате выполненной работы сформировано бизнес-окружение ИТслужбы предприятия, включающее как внутренние, так и внешние контрагенты. Созданы ключевые конфигурационные единицы (КЕ), отражающие структуру ИТ-инфраструктуры. Это заложило основу для формирования ИТ-сервисов и их дальнейшей поддержки.

Глава 2. Управление каталогом ИТ-сервисов

Наименование *	Доступность % в мес. •
Настройка промышленного планшета и подключение к 1C:ERP Управление предприятием ("Производств	50
Уровень сервиса *	Тип исполнителя
8x5 Basic v	Пользователь
Приоритет *	Исполнитель
Высокий	Первая линия поддержки ИТ 🔻
Наблюдатель	Набор полей
	Выберите значение
Общедоступный	Чеклист
Нет	Выберите значение У
Принимать заявки в работу автоматически при открытии	Согласование
Нет	
Назначать свободного исполнителя из группы автоматически Нет	Категория сервиса
Автоматически требовать согласования	Внутренний отдел 🗸
Нет	Шаблон подзадач
	_
Тема обращения	
Настройка	

Рисунок 2.1 – Создание ИТ-сервиса на примере настройки промышленного планшета (часть 1)

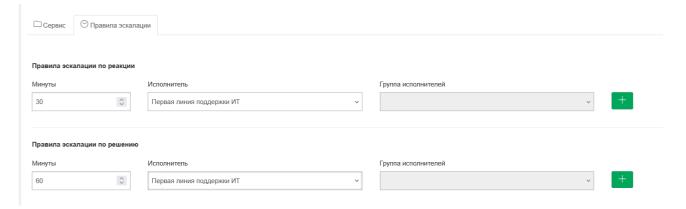


Рисунок 2.2 – Создание ИТ-сервиса на примере настройки промышленного планшета (часть 2)

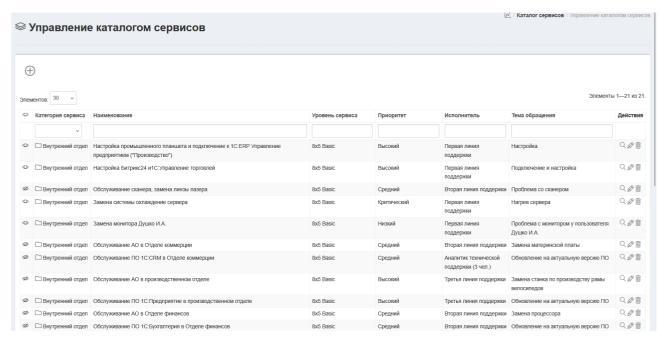


Рисунок 2.3 – Список получившихся ИТ-сервисов

Создан каталог ИТ-сервисов на основе ранее сформированных КЕ и бизнес-контрагентов. Каждый сервис отражает определённую бизнес-функцию, связанную с потребностями подразделений. Каталог структурирован, что позволит использовать его в SLA-договорах и при создании заявок.

Глава 3. Разработка организационной структуры ИТотдела

Необходимо создать не менее трех уровней ИТ-поддержки с указанием категорий специалистов или названий должностей исполнителей обращений. Количество специалистов с указанием их должностей для каждой линии поддержки должно быть определено согласно логике создания организационной структуры ИТ-службы. Другими словами, для каждой линии поддержки нужно указать пропорциональное количество сотрудников с учетом того, на какой линии должно быть наибольшее количество персонала, а на какой — наименьшее (Рисунок 3.1-4). Внутри каждой сформированной линии поддержки должны быть отражены должности сотрудников. Все названия должностей должны быть разные.



Рисунок 3.1 – Итог по всем группам поддержки

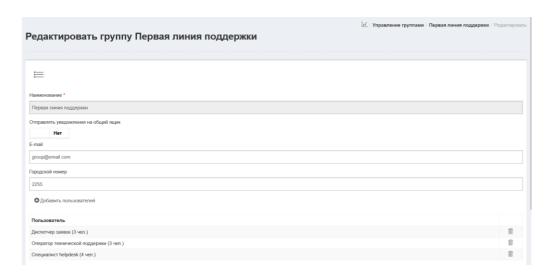


Рисунок 3.2 - Сотрудники первой линии поддержки

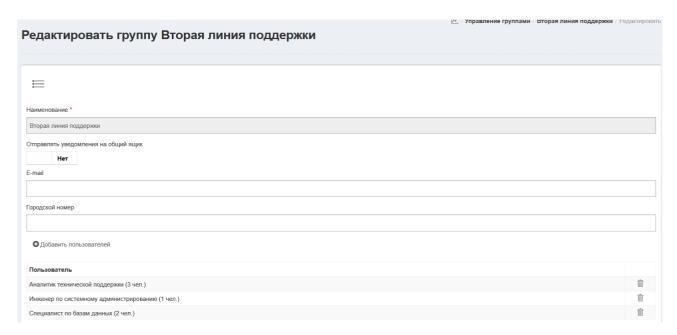


Рисунок 3.3 – Сотрудники второй линии поддержки

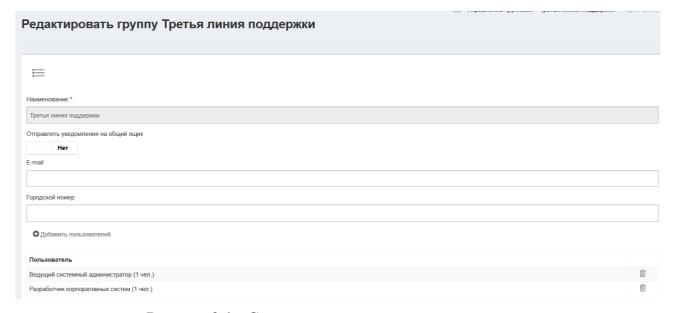


Рисунок 3.4 – Сотрудники третьей линии поддержки

Разработана многоуровневая организационная структура ИТ-отдела, включающая три линии поддержки с распределением ролей и обязанностей. Такой подход обеспечивает гибкость в обработке обращений и формирует основу для настройки маршрутизации заявок и эскалаций.

Глава 4. Управление уровнем обслуживания

Для каждого контрагента необходимо создать по одному сервисному договору соответствующего типа (SLA, OLA, UC). В названии договора указать контрагентов и название компании. Например, Сервисный договор между ИТ-отделом и отделом продаж Stels (Рисунок 4.1-11). Для каждого сервисного договора создать вложенный файл с указанием следующих параметров:

- перечень обслуживаемых КЕ;
- предоставляемые ИТ-сервисы;
- условия предоставления ИТ-сервисов, включая время реакции, выполнения (разрешения) и закрытия обращений;
 - группы ответственных за каждый сервис;
 - роль или должность ответственного исполнителя.

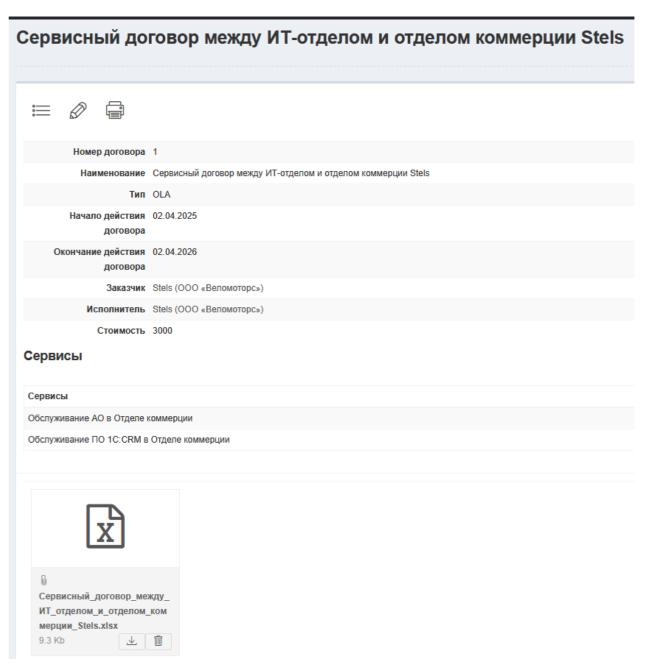


Рисунок 4.1 – Сервисный договор между ИТ-отделом и отделом коммерции Stels

	Сервисный договор между ИТ-отделом и отделом комммерции Stels					
				Группа ответственных	Ответственный исполнитель (роль или	
KE	Сервис	Время реакции	Время разрешения	лиц (линии поддержки)	должность)	
1C:CRM	Обслуживание ПО 1C:CRM в Отделе коммерции	1 час	3 дня	2-я линия поддержки	Специалист по базам данных	
Ноутбук	Обслуживание АО в Отделе коммерции	2 часа	3 дня	2-я линия поддержки	Инженер по системному администрированию	

Рисунок 4.2 – Вложенный файл для сервисного договора между ИТ-отделом и отделом коммерции Stels

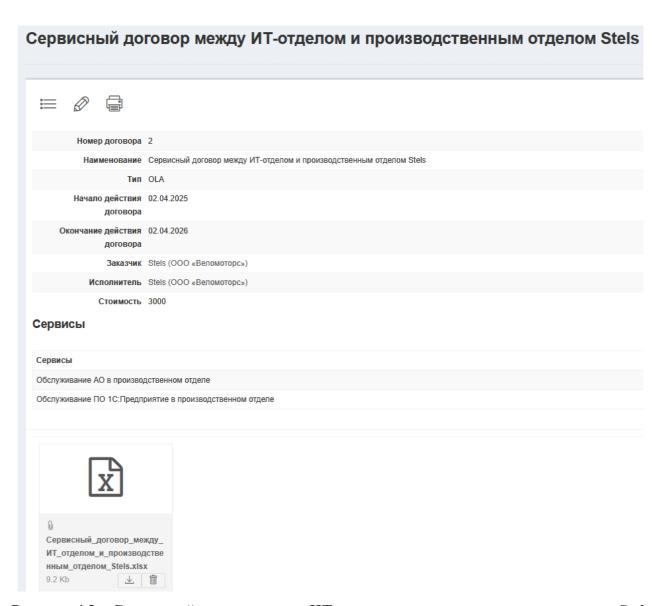


Рисунок 4.3 – Сервисный договор между ИТ-отделом и производственным отделом Stels

	Сервисный договор между ИТ-отделом и производственным отделом Stels					
				Группа ответственных лиц	Ответственный исполнитель (роль или	
KE	Сервис	Время реакции	Время разрешения	(линии поддержки)	должность)	
1C:CRM	Обслуживание АО в производственном отделе	1 час	3 дня	3-я линия поддержки	Ведущий системный администратор	
	Обслуживание ПО 1С: Предприятие в					
Планшет	производственном отделе	2 часа	4 дня	3-я линия поддержки	Разработчик корпоративных систем	

Рисунок 4.4 — Вложенный файл для сервисного договора между ИТ-отделом и производственным отделом Stels

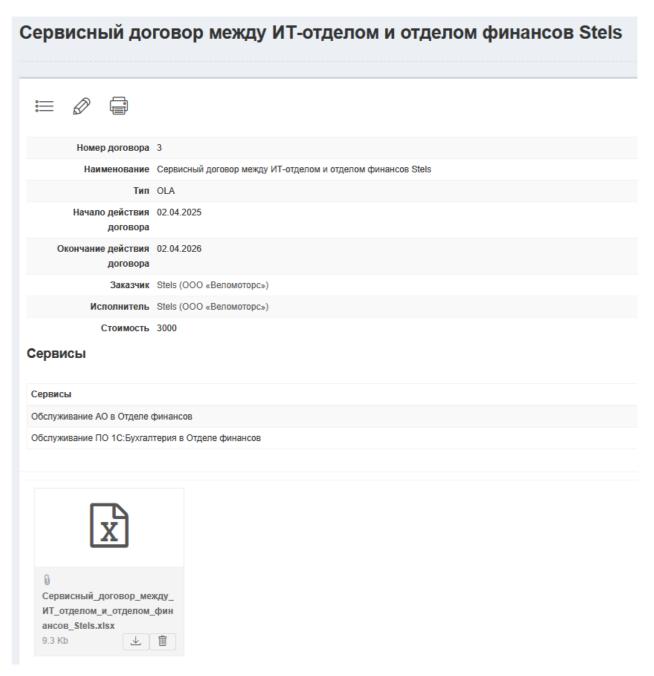


Рисунок 4.5 – Сервисный договор между ИТ-отделом и отделом финансов Stels

	Сервисный договор между ИТ-отделом и отделом финансов Stels						
				' '	Ответственный исполнитель (роль или		
	•		Время разрешения		должность)		
, ,	Обслуживание ПО 1С:Бухгалтерия Обслуживание АО в Отделе	0.5 часа	2 дня	2-я линия поддержки	Специалист по базам данных		
	финансов	1 час	3 дня	2-я линия поддержки	Инженер по системному администрированию		

Рисунок 4.6 – Вложенный файл для сервисного договора между ИТ-отделом и отделом финансов Stels

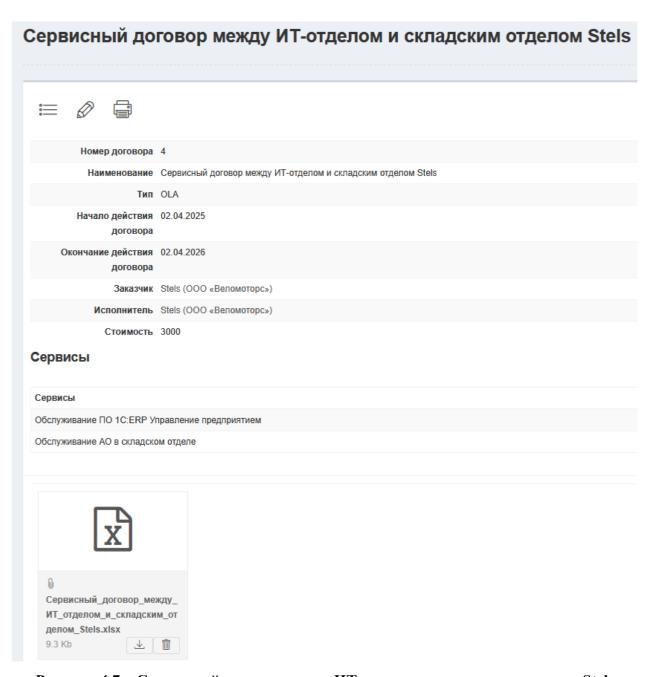


Рисунок 4.7 – Сервисный договор между ИТ-отделом и складским отделом Stels

	Сервисный договор между ИТ-отделом и складским отделом Stels					
				Группа ответственных лиц	Ответственный исполнитель (роль	
KE	Сервис	Время реакции	Время разрешения	(линии поддержки)	или должность)	
1C:CRM	Обслуживание ПО 1C:ERP Управление предприятием	1 час	3 дня	3-я линия поддержки	Разработчик корпоративных систем	
Планшет	Обслуживание АО в складском отделе	2 часа	4 дня	3-я линия поддержки	Ведущий системный администратор	

Рисунок 4.8 – Вложенный файл для сервисного договора между ИТ-отделом и складским отделом Stels

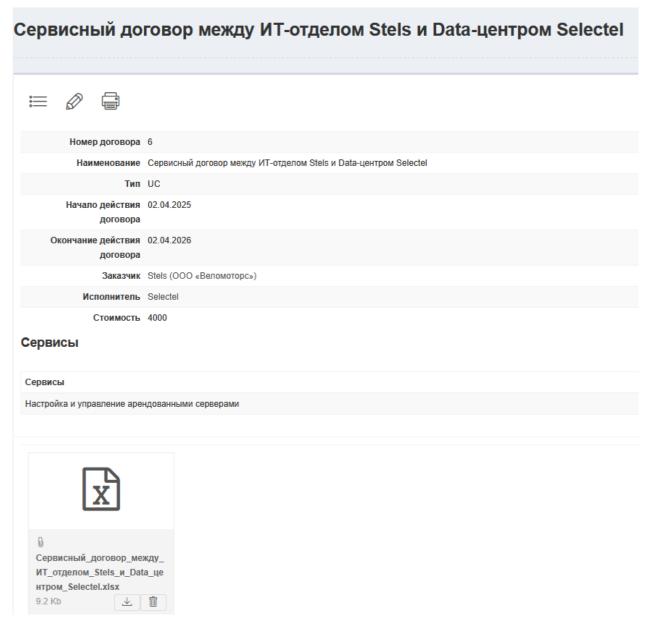


Рисунок 4.9 – Сервисный договор между ИТ-отделом Stels и Data-центром Selectel

	Сервисный договор между ИТ-отделом Stels и Data-центром Selectel						
				Группа ответственных лиц	Ответственный исполнитель (роль или		
KE	Сервис	Время реакции	Время разрешения	(линии поддержки)	должность)		
	Настройка и управление						
Арендованные	арендованными						
серверы	серверами	1 час	2 дня	2-я линия поддержки	Дата-центр Stels		

Рисунок 4.10 – Вложенный файл для сервисного договора между ИТ-отделом Stels и Data-центром Selectel

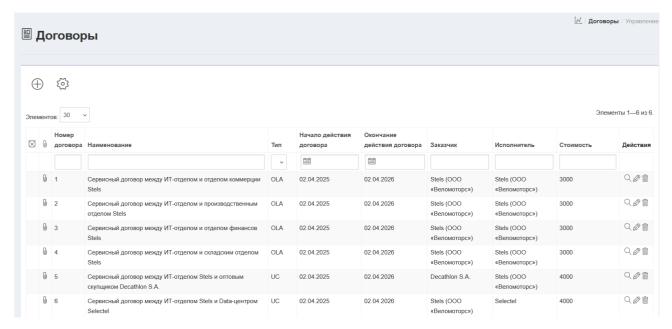


Рисунок 4.11 – Все сервисные договоры

Созданы сервисные договоры (SLA, OLA, UC) с различными контрагентами, в которых определены перечни КЕ, регламенты обслуживания, показатели SLA и ответственные исполнители. Это обеспечивает формализацию уровня сервиса и контроль его соблюдения.

Глава 5. Создание и управление заявками конечных пользователей

Для каждой заявки необходимо указать её тип — запрос на обслуживание, инцидент или запрос на изменение. Должны быть созданы заявки каждого типа (Рисунок 5.1-3).

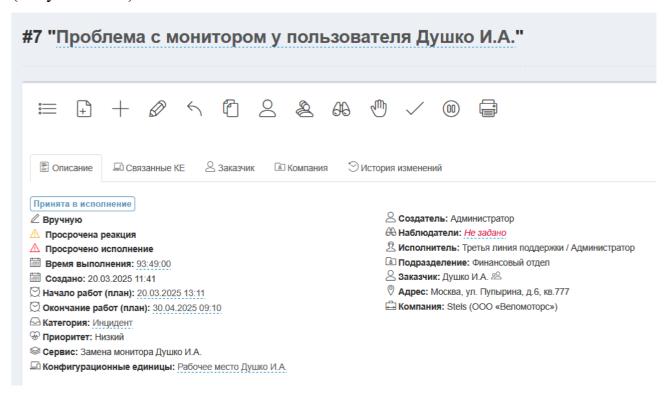


Рисунок 5.1 – Заявка с типом «инцидент»

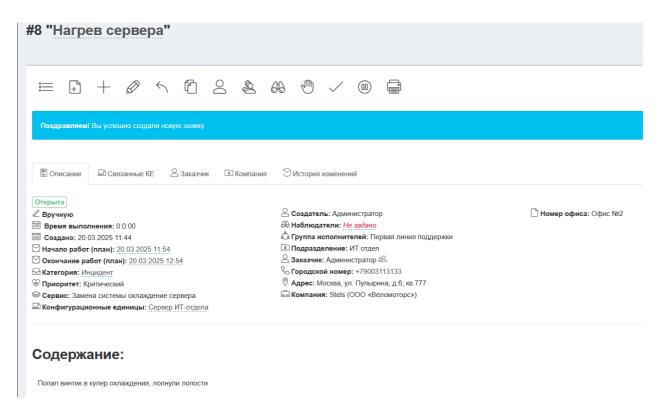


Рисунок 5.2 – Заявка с типом «инцидент»

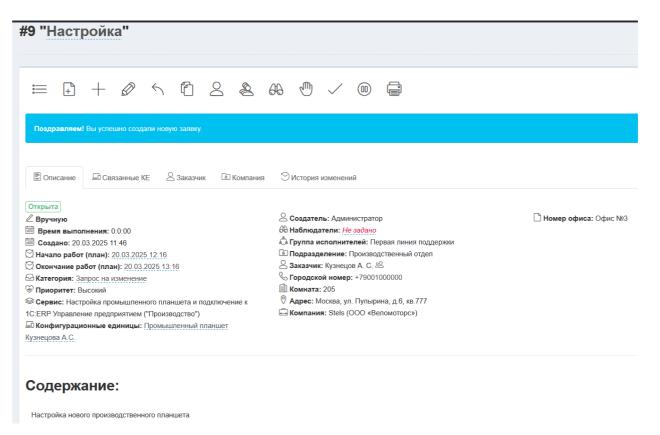


Рисунок 5.3 – Заявка с типом «запрос на изменение»

Справочник «Наборы полей» (например, этот справочник может называться «Офисы») необходимо создать с использованием функции select, для которой нужно настроить справочник «Список». В справочнике «Список» необходимо указать, например, перечень адресов офисов ИТ-службы. Справочник «Наборы полей» необходимо указать для сервисов, так как только в этом случае справочник «Список» будет доступен для использования при создании заявок конечных пользователей (Рисунок 5.4-6).

Офисы	<u></u> <u>И</u> / Наборь	ы полей / Офисы / Редактировать
⊨		
Наименование		
Офисы		
Поля ⊙ Добавить поле		
Наименование	Тип	
Номер офиса	select	
Сохранить		

Рисунок 5.4 – Набор полей с использование Списка

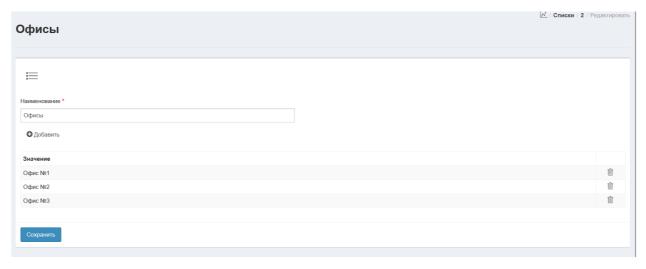


Рисунок 5.5 - Список «Офисы» содержащие номера офисов

Заказчик * Сервис * Настройка промышленного планшета и подключение к 1С:ЕRP Управление предприятием (Произв ▼ Категория Приоритет Инцидент Тема обращения * Настройка Содержание * Категория Приоритет Высовий ▼ Высовий ▼ Высовий Тема обращения * Настройка Содержание * Офис №1 Офис №2 Офис №2 Офис №2 Офис №3	Создать заявку			<u>М</u> . / Заявки / Создать заяві
Открыта ∨ Инцидент ∨ Высокий ∨ Тема обращения * Настройка Содержание * Офис №1 Офис №2	Заказчик *	v 22		к 1C:ERP Управление предприятием ("Произв
Тема обращения * Настройка Содержание *	Статус		Категория	Приоритет
Настройка Содержание * <	Открыта	~	Инцидент -	Высокий 🗸
Содержание *	Тема обращения *			
⟨→⟩ ¶ B I 5 □	Настройка			
⟨→⟩ ¶ B I 5 □	Содержание *			
Офис №1 Офис №2		∞ =	∡³ Aa A‡	
Oфис №2	Выберите значение			
	Офис №1			
Oфис №3				
	Офис №3			

Рисунок 5.6 – Выбор значения из Списка «Офис» при создании заявки

Для ранее созданных заявок необходимо продемонстрировать использование формы просмотра заявок для отображения связанных с этой заявкой конфигурационных единиц (КЕ) с использованием вкладки «Связанные КЕ» (Рисунок 5.7-9).

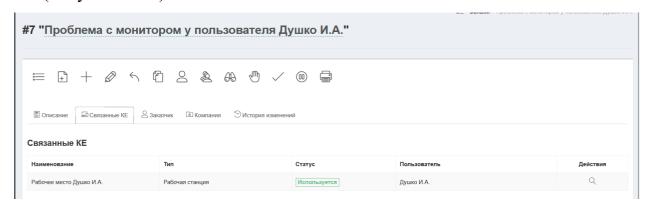


Рисунок 5.7 - Связанные КЕ с заявкой типа «запрос на обслуживание»

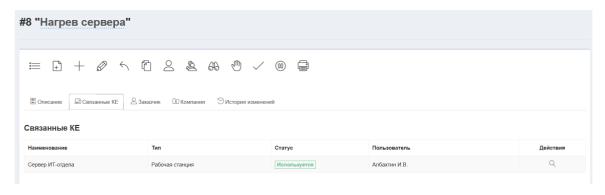


Рисунок 5.8 - Связанные КЕ с заявкой типа «инцидент»

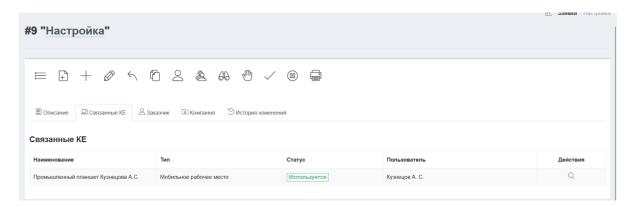


Рисунок 5.9 - Связанные КЕ с заявкой типа «запрос на изменение»

Необходимо настроить эскалацию разных категорий заявок по линиям поддержки. Например, 1-ая линия поддержки передает обращение 2-ой линии поддержки и т.д. При этом данная заявка исключается из списка заявок 1-ой линии поддержки и появляется в списке заявок 2-ой линии поддержки. Одним из подходов к выполнению данного задания является создание отдельных аккаунтов для каждой линии поддержки в системе vsDesk (Рисунок 5.10-12).



Рисунок 5.10 – Созданные группы линий поддержки

	Категория	Наименование
	Модификаторы доступа к : 🗸	
×	Модификаторы доступа к заявкам	Пользователь видит только свои заявки
×	Модификаторы доступа к заявкам	Исполнитель видит только заявки его компаний
×	Модификаторы доступа к заявкам	Пользователь видит все заявки своей компании
~	Модификаторы доступа к заявкам	Исполнитель видит только назначенные ему заявки
×	Модификаторы доступа к заявкам	Исполнитель видит как назначенные ему, так и свои заявки
×	Модификаторы доступа к заявкам	Исполнитель может видеть завершенные заявки членов своей группы
×	Модификаторы доступа к заявкам	Исполнитель может видеть все заявки членов своей группы
×	Модификаторы доступа к заявкам	Пользователь может видеть все заявки Подразделений, где он руководитель

Рисунок 5.11 – Модификатор доступа к заявкам для всех линий поддержки

□ Сервис	вила эскалации			
Правила эскалации по	реакции			
Минуты	Исполнитель		Группа исполнителей	
10	0	~	Вторая линия поддержки 🔻	
Минуты	Исполнитель		Группа исполнителей	
10	\$	•	Третья линия поддержки	
Минуты	Исполнитель		Группа исполнителей	
	0	•	v	+
Правила эскалации по	р решению			
Минуты	Исполнитель		Группа исполнителей	
30	0	~	Вторая линия поддержки	
Минуты	Исполнитель		Группа исполнителей	
60	0	٧	Третья линия поддержки 🗸	
Минуты	Исполнитель		Группа исполнителей	
	0	~	•	+

Рисунок 5.12 – Правила эскалации

Необходимо настроить одну очередь обработки заявок 1-ой линией поддержки с использованием фильтра, который может быть установлен на Панели фильтрации списка заявок. Фильтр должен включать не менее трех критериев для автоматического включения заявки в очередь для обработки 1-ой линией поддержки (Рисунок 5.13-14).

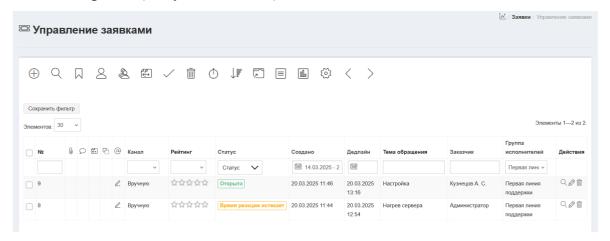


Рисунок 5.13 – Настройка фильтров заявок для обработки первой линией поддержки

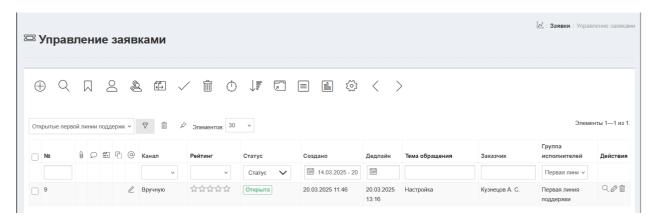


Рисунок 5.14 – Пример работы фильтров заявок

Необходимо сформировать отчет по Компаниям, экспортировать данные в Excel, построить соответствующую диаграмму с целью определить компанию (Рисунок 5.15-17):

с наибольшим количеством обращений (от которой поступило наибольшее количество обращений);

с наибольшим количеством обращений в статусах Просрочено и Переоткрыто;

с наибольшим количеством обращений в статусе Завершена.



Рисунок 5.15 – Диаграмма с количеством обращений

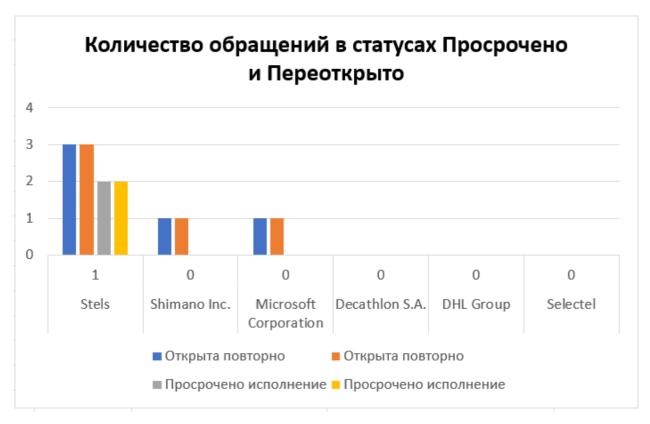


Рисунок 5.16 – Диаграмма с количеством обращений в статусах Просрочено и **Переоткрыто**



Рисунок 5.17 – Диаграмма с количеством обращений в статусе Завершена

Сформировать отчет по Исполнителям, экспортировать этот отчет в Excel и построить соответствующую диаграмму для определения (Рисунок 5.18-20):

Исполнителя с наибольшим и наименьшим количеством обращений в статусе Просрочено;

Исполнителя с наибольшим и наименьшим количеством обращений в статусе Завершено;

Исполнителя с наибольшим и наименьшим количеством обращений в статусе Принята в исполнение.

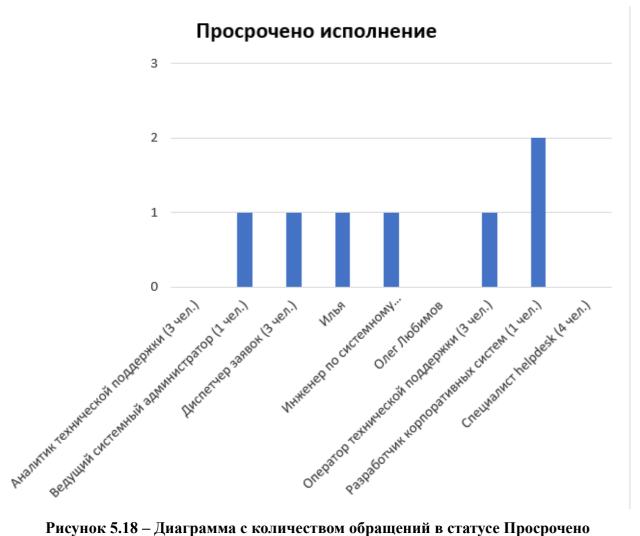


Рисунок 5.18 – Диаграмма с количеством обращений в статусе Просрочено



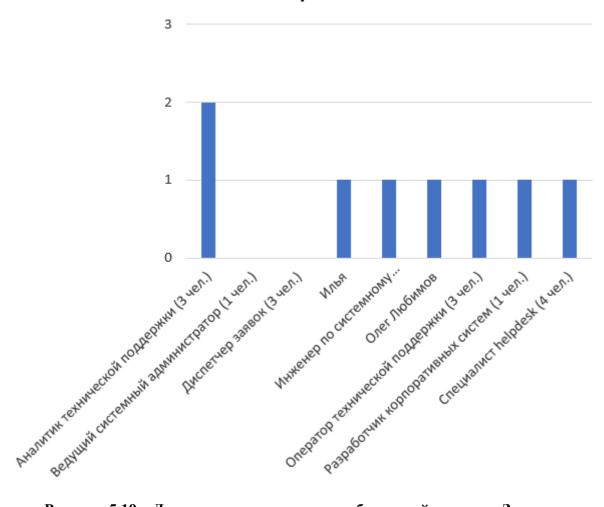


Рисунок 5.19 – Диаграмма с количеством обращений в статусе Завершено

Принята в исполнение

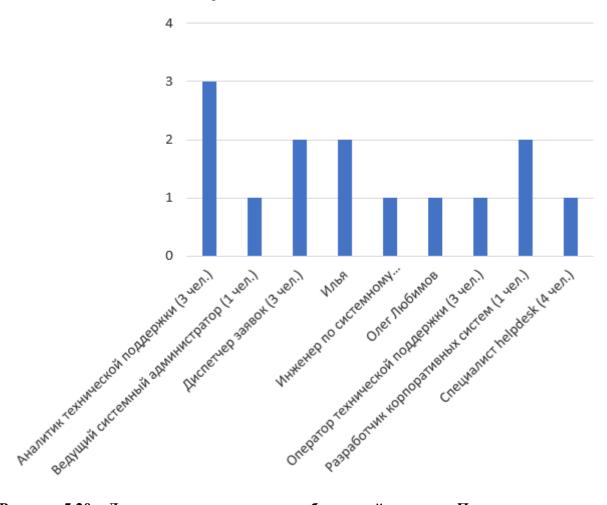


Рисунок 5.20 – Диаграмма с количеством обращений в статусе Принята в исполнение

Сформировать Отчет по KPIs в разрезе Сервисы, экспортировать этот отчет в Excel и сформировать рейтинг востребованности ИТ-сервисов (Рисунок 5.21).

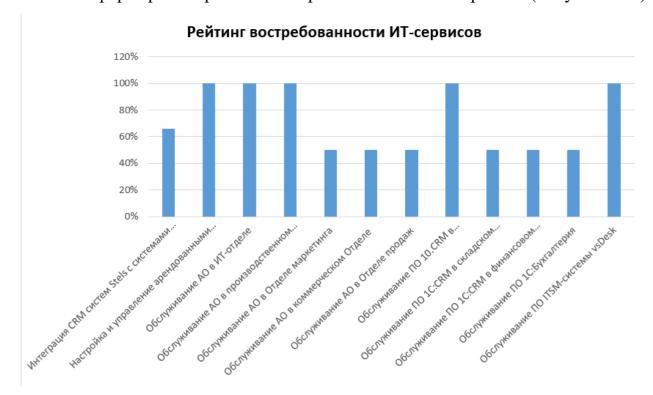


Рисунок 5.21 – Рейтинг востребованности ИТ-сервисов

В vsDesk сформировать Отчет по KPIs в разрезе Групп исполнителей (Линий поддержки), экспортировать данный отчет в Excel и построить соответствующую диаграмму для определения (Рисунок 5.22):

Линии поддержки с наибольшим количеством заявок в статусе «В работе»;

Линии поддержки с наибольшим количеством заявок с просроченным временем выполнения;

Линии поддержки с наименьшим количеством заявок с просроченным временем выполнения;

Линии поддержки с наибольшим количеством заявок в статусе «Переоткрыта».

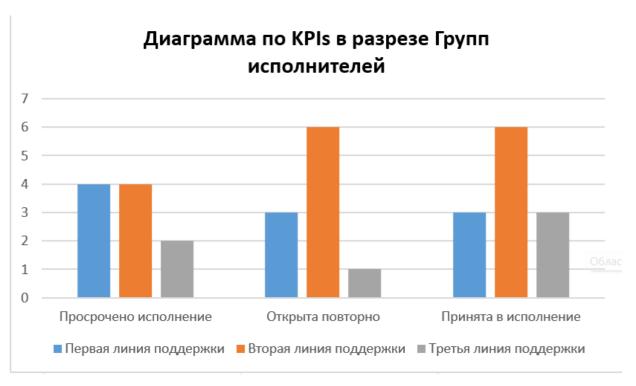


Рисунок 5.22 – Диаграмма KPIs в разрезе Групп исполнителей (Линий поддержки)

Сформировать Сводный отчет по заявкам в разрезе всех компаний и сделать соответствующие выводы (Рисунок 5.23).

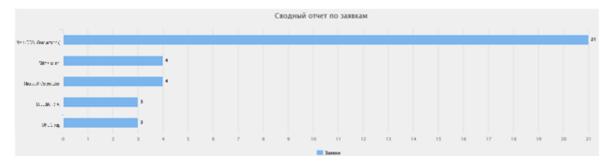


Рисунок 5.23 – Сводный отчёт по заявкам

B vsDesk сформировать Сводный отчет, в котором при помощи фильтров определить следующее (Рисунок 5.24-28):

КЕ с наибольшим количеством заявок категории Инцидент;

определить Группу исполнителей с наибольшим количеством просроченных заявок типа Инцидент;

определить тор-3 сервисов с наибольшим количеством заявок с высоким приоритетом;

создать собственный аналитический фильтр, который содержит не менее 3-х параметров.



Рисунок 5.24 – Сводный отчёт



Рисунок 5.25 – Фильтр по категории «Инцидент»

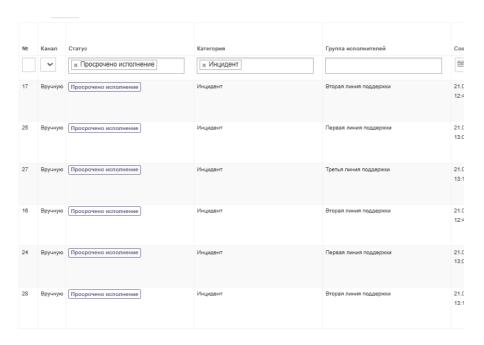


Рисунок 5.26 – Фильтр по категории «Инцидент» и статусу «Просрочено исполнение»



Рисунок 5.27 – Фильтр по приоритету «Высокий»

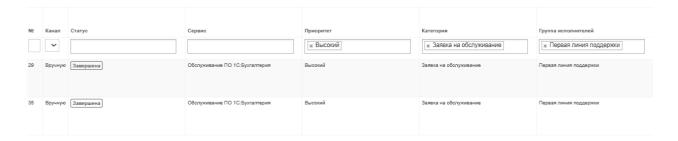


Рисунок 5.28 – Фильтр по приоритету «Высокий», категории «Заявка на обслуживание» и группе исполнителей «Первая линия поддержки»

Настроена система обработки заявок: определены их типы, установлены справочники, реализована привязка к КЕ, настроена эскалация и фильтрация. Кроме того, построены отчёты по КРІ и сформированы сводные аналитические данные, необходимые для оценки эффективности работы ИТ-службы.

Глава 6. Создание Dashboard руководителя ИТ-отдела

Dashboard руководителя ИТ-отдела представляет собой визуальный инструмент для анализа ключевых показателей работы ИТ-службы компании ООО «СТЕЛС» за последние три месяца. Его назначение — обеспечить наглядное и оперативное представление о текущем состоянии процессов в подразделении, поддержать принятие управленческих решений и своевременное реагирование на возникающие отклонения.

Созданный Dashboard отвечает следующим требованиям:

- размещён на одном экране или листе формата А4, что обеспечивает удобство восприятия;
- отражает данные, полученные в ходе анализа обращений и эффективности подразделения за последние три месяца;
- включает не менее четырёх разделов, каждый из которых представлен в виде графика, диаграммы или инфографики;
- визуализации снабжены заголовками и легендами, содержат только релевантную для руководства информацию;
- каждый блок Dashboard позволяет руководителю быстро оценить ситуацию и принять обоснованные управленческие решения.

На Рисунке 6.1 приведён итоговый вид разработанного Dashboard, включающий сведения о загруженности линий поддержки, соблюдении SLA, эффективности сотрудников и востребованности ИТ-сервисов.

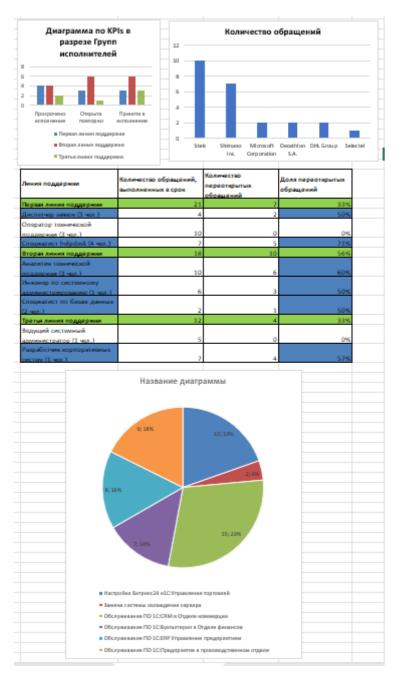


Рисунок 6.1 - Дашборд для руководителя ИТ-отдела

Tаблица 6.1 — Управленческие решения, которые были приняты руководителем UT-отдела на основании Dashboard менеджера

Название графика	Принятое руководителем ИТ-отдела управленческое		
	решение		
Показатели КРІ в срезе	На основании диаграммы КРІ принято решение усилить		
группа исполнителей	контроль за сроками исполнения заявок на первой и		
	второй линии поддержки, где зафиксированы самые		
	высокие показатели просрочек.		

 Оператор технической поддержки (3 чел.); Ведущий системный администратор (1 чел.) Сотрудники с высокой долей переоткрытых обращени Диспетчеры заявок (3 чел.); Специалисты helpdesk (4 чел.); Аналитики технической поддержки (3 чел.); Инженер по системному администрированию (1 чел.); Специалисты по базам данных (2 чел.); 					
Сотрудники с высокой долей переоткрытых обращени					
 Диспетчеры заявок (3 чел.); Специалисты helpdesk (4 чел.); Аналитики технической поддержки (3 чел.); Инженер по системному администрированию (1 чел.); 					
 Специалисты helpdesk (4 чел.); Аналитики технической поддержки (3 чел.); Инженер по системному администрированию (1 чел.); 	л.);				
 Аналитики технической поддержки (3 чел.); Инженер по системному администрированию (1 чел.); 	л.);				
• Инженер по системному администрированию (1 че	л.);				
	л.);				
CHANNAHINCTI I TO GOOM HARRING (2 HAT):					
Специалисты по оазам данных (2 чел.),					
• Разработчик корпоративных систем (1 чел.)					
Отчёт по заявкам по всем На основании диаграммы руководитель ИТ-отд	ела				
компаниям принял решение сосредоточить ресурсы и приоритет	принял решение сосредоточить ресурсы и приоритетную				
поддержку на Shimano Inc. как на клиента с наиболы	поддержку на Shimano Inc. как на клиента с наибольшим				
числом обращений, а также провести анализ причин	числом обращений, а также провести анализ причин их				
высокой активности с целью оптимиза	высокой активности с целью оптимизации				
обслуживания.	обслуживания.				
Рейтинг востребованности К востребованным сервисам можно отнести:	К востребованным сервисам можно отнести:				
 ИТ-сервисов по количеству Обслуживание ПО 1С:СRМ в Отделе коммерции 					
заявок • Настройка Битрикс24 и1С:Управление торговлей					
• Обслуживание ПО 1С:Предприятие	В				
производственном отделе	производственном отделе				

Вывод:

Разработанный Dashboard позволил визуализировать ключевые метрики работы ИТ-отдела за последние три месяца. Полученные графики выявили дисбаланс в нагрузке между линиями поддержки, необходимость повышения контроля соблюдения SLA, а также различия в производительности сотрудников. отдельных ИТ-сервисов указывает Востребованность на приоритетные направления для развития. Эти данные стали основой для принятия четырёх эффективности конкретных управленческих решений И повышения деятельности подразделения.

Глава 7. Создание Landing Page для генерации лидов

Далее будут отображены элементы созданной Landing Page (Рисунок 7.1-6)



Рисунок 7.1 – Шапка сайта и о нас

Тарифы на ИТ-услуги

Мы предлагаем гибкие тарифы на услуги для поддержки и развития вашего бизнеса

ПОДДЕРЖКА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ	15000₽	АДМИНИСТРИРОВАНИЕ СЕРВЕРОВ	25000₽
Консультации и решения проблем в режиме 8×5		Круглосуточный мониторинг и управление серверами	
МОНИТОРИНГ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ	20000₽	УПРАВЛЕНИЕ ИТ-АКТИВАМИ	18000₽
Непрерывный контроль состояния вашей инфраструктуры		Оптимизация и управление активами в режиме 8×5	
ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА VIP	30000₽	ПАКЕТ УСЛУГ	45000₽
Приоритетные решения и индивидуальные условия		Комплексное обслуживание всех ваших потребностей	

Рисунок 7.2 – Предоставляемые сервисы



Наши специалисты обеспечивают бесперебойную работу ИТ-инфраструктуры и быстрое решение возникающих задач.



Александр

гарантирует их стабильную работу.



решения, которые помогают бизнесу расти и



Дмитрий

Обрабатывает обращения пользователей, помогает решать их проблемы и улучшает качество



Дмитрий

разработки, тестирования и внедрения



Наталья

службы, управляет ИТ-проектами и распределяет

Рисунок 7.3 – Ведущие специалисты ИТ-отдела

Почему нас выбирают?

Эффективность и удовлетворенность клиентов: 80% запросов решаем за день, 50% сотрудников сертифицированы по ITIL, обрабатываем более 100 запросов в месяц. Выбирайте нашу ІТ-поддержку.



💥 Быстрое решение задач

80% заявок решаются в течение одного дня



🙎 Высококвалифицированные специалисты

50% сотрудников имеют сертификацию ITIL



Масштабная обработка запросов

Более 100 заявок обрабатывается ежемесячно



24 Круглосуточная поддержка

Сервис доступен для вас 24/7

Рисунок 7.4 – Раздел «Почему выбирают нас»

Наши партнёры

Мы активно сотрудничаем с ведущими мировыми компаниями в своей отрасли, обеспечивая при этом высокий уровень технической поддержки и надёжности для всех наших клиентов.











Рисунок 7.5 – Клиенты ИТ-отдела

Контакты

Хотит		равьте свою информацию через конта	ктную
	форму, и наш специалист свяже	ется с вами в ближайшее время.	
	Как вас зовут?	Baw email?	
	Что вы хотите сказать?		
		ll.	
	Остави	ть заявку	
© Stels ИТ-сервис.			Свяжитесь с нами: телефон, email, † адрес

Рисунок 7.6 – Поля для ввода контактных данных

Вывод:

Разработанный Dashboard наглядно отразил текущее состояние ИТподразделения по ключевым метрикам: загрузка линий, соблюдение SLA, активность сотрудников и востребованность сервисов. Он позволил принять конкретные управленческие решения, направленные на повышение эффективности работы отдела.

Глава 8. Создание маркетингового плана, кампаний и мероприятий для продвижения ИТ-службы

Эта иерархия должна включать название одного Маркетингового плана, не менее трех маркетинговых кампаний и для одной кампании указать не менее трех мероприятий.

Маркетинговый план: Продвижение ИТ-сервисов компании Stels

Камания 1: Привлечение лидов в ИТслужбу через Landing Page Кампания 2: Организация онлайнконференции для действующих клиентов

Кампания 3: Укрепление имиджа Stels через кейсы успешных проектов

Мероприятия:

Кампания 1:

- 1.1 Презентация ИТ-продуктов и решений на сайте
- 1.2 Рассылка Landing Page по целевым сегментам

Кампания 2:

- 2.1 Подготовка презентационных материалов
- 2.2 Проведение вебинара «Как мы решаем ИТпроблемы бизнеса»

Кампания 3:

- 3.1 Публикации в профильных СМИ
- 3.2 Продвижение через соцсети
- 3.3 Запуск рекламной кампании в Google и Яндекс

Рисунок 8.1 – Слайд PowerPoint по маркетинговому плану

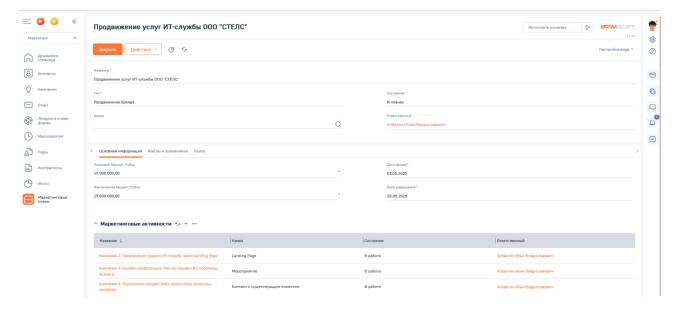


Рисунок 8.2 – Маркетинговый план ООО "СТЕЛС"

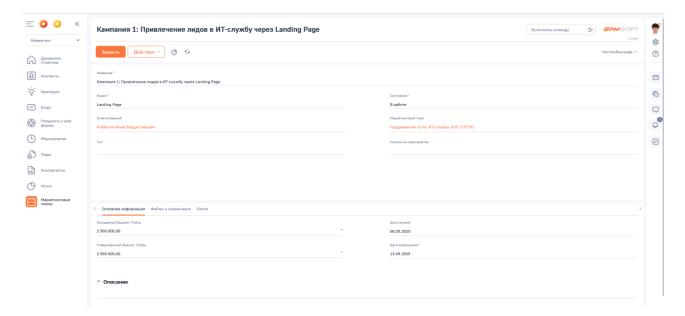


Рисунок 8.3 – Маркетинговая активность «Привлечение лидов в ИТ-службу через Landing Page» в рамках Маркетингового плана

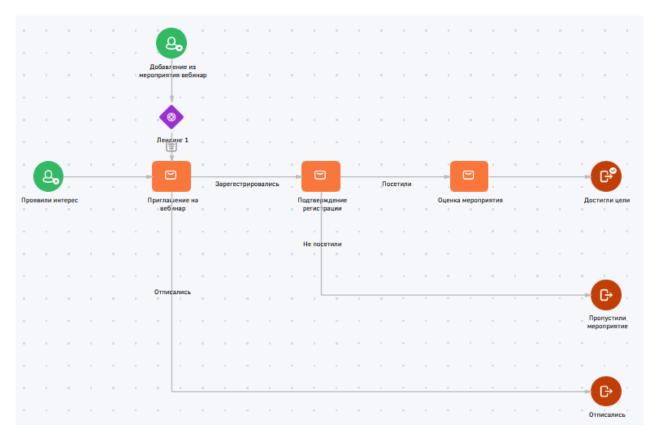


Рисунок 8.4 – Визуальная схема Кампании

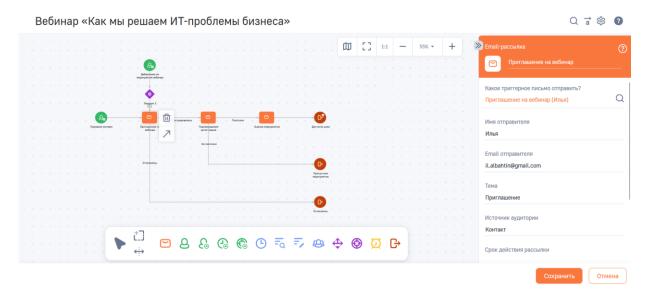


Рисунок 8.5 - Заполнение триггерного письма «Приглашение на вебинар»

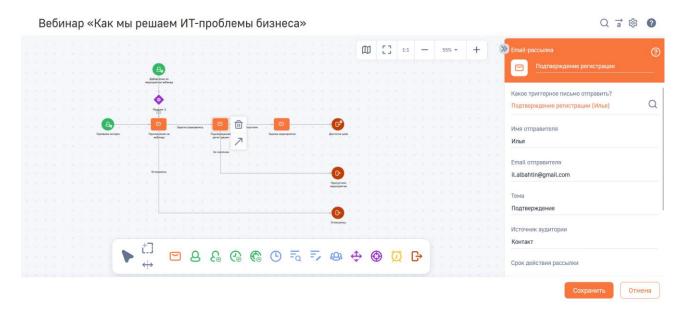


Рисунок 8.6 - Заполнение триггерного письма «Подтверждение регистрации»

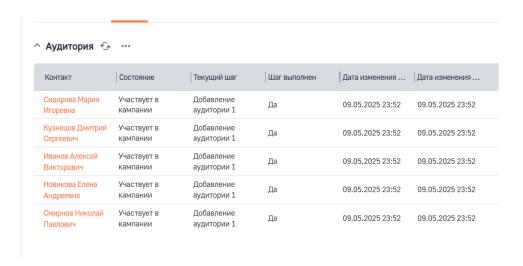


Рисунок 8.7 – аудитория кампании

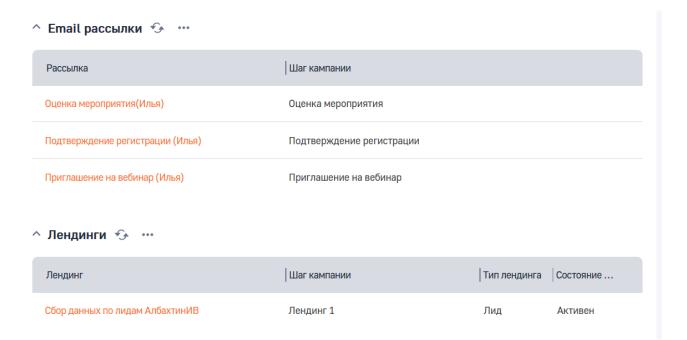


Рисунок 8.8 – связанные сущности кампании

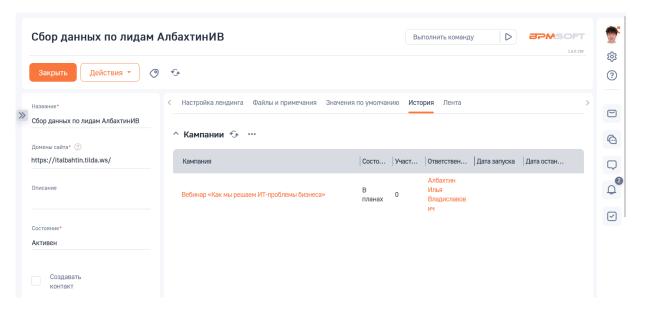


Рисунок 8.9 – Добавлен Landing Page ИТ-службы ООО «СТЕЛС»

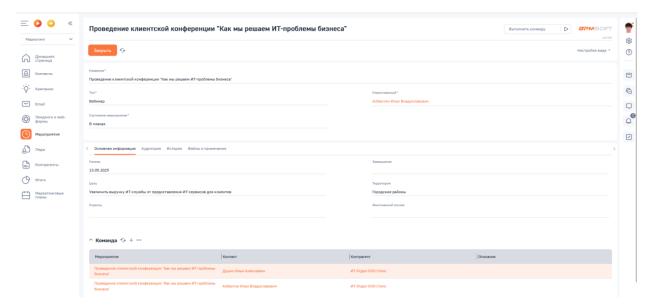


Рисунок 8.10 – Основная информация мероприятия «Как мы решаем ИТ-проблемы бизнеса»

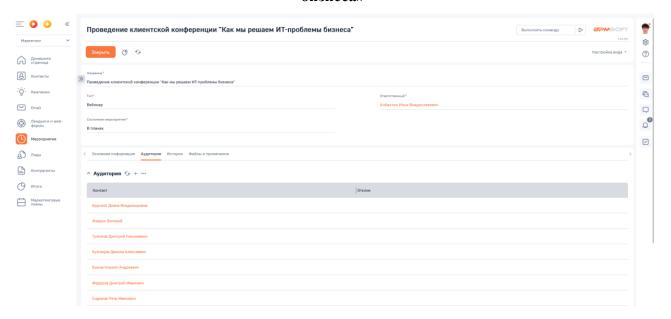


Рисунок 8.11 – Аудитория мероприятия «Как мы решаем ИТ-проблемы бизнеса»

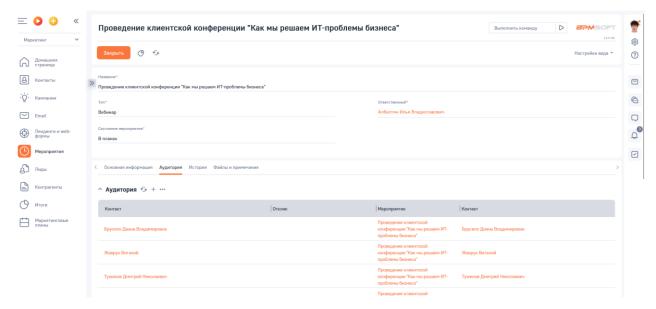


Рисунок 8.12 – Настройка списка

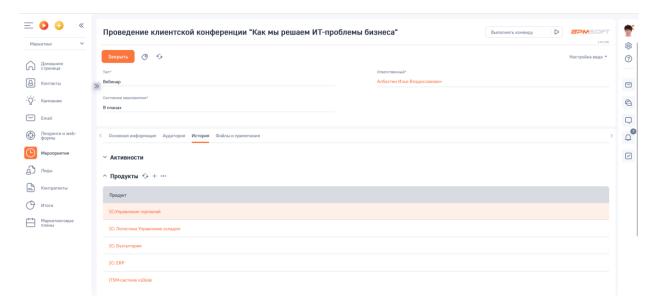


Рисунок 8.13 – Перечень КИС

Вывод:

Сформирована многоуровневая структура маркетинга: маркетинговый план, кампании, мероприятия, письма и сценарии. Вся активность связана с Landing Page и CRM-модулем, что создаёт замкнутый цикл привлечения и обслуживания лидов в BPMSoft.

Глава 9. Создание Dashboard контент-менеджера

В раздел Итоги добавить новую вкладку Дашборд контент-менеджера (Рисунок 9.1-9.5). В этой вкладке добавить графики, гистограммы и другие визуальные элементы для отображения следующих показателей:

- 1. Контакты по типам;
- 1. Анализ клиентов по отраслям;
- 3. Мероприятия по типам;
- 4. Воронка лидов (сквозная воронка);
- 5. Источники лидов;
- 6. Лиды по типам потребностей;

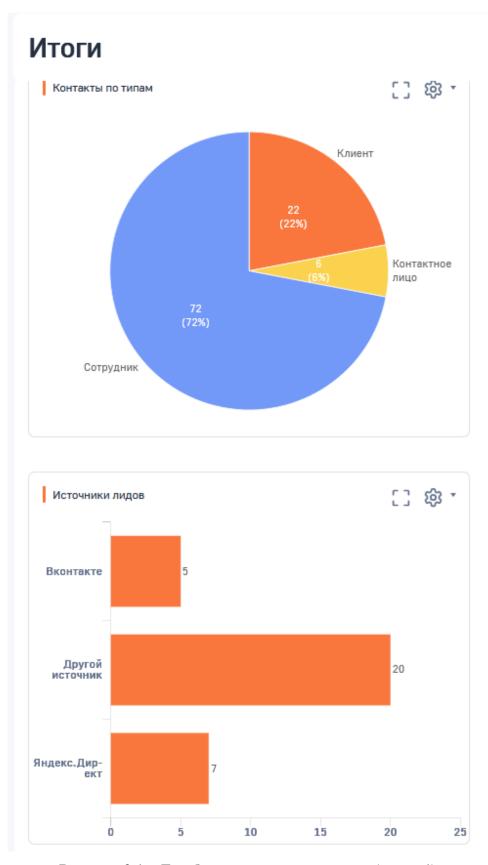
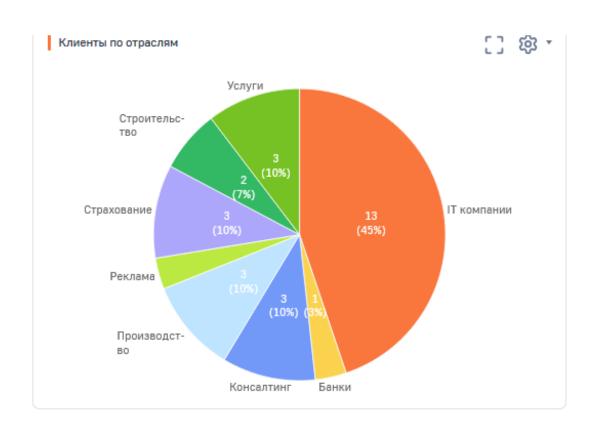


Рисунок 9.1 – Дашборд контент-менеджера (часть 1)



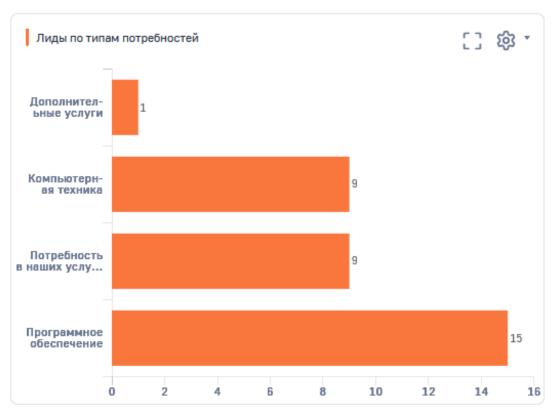


Рисунок 9.2 – Дашборд контент-менеджера (часть 2)

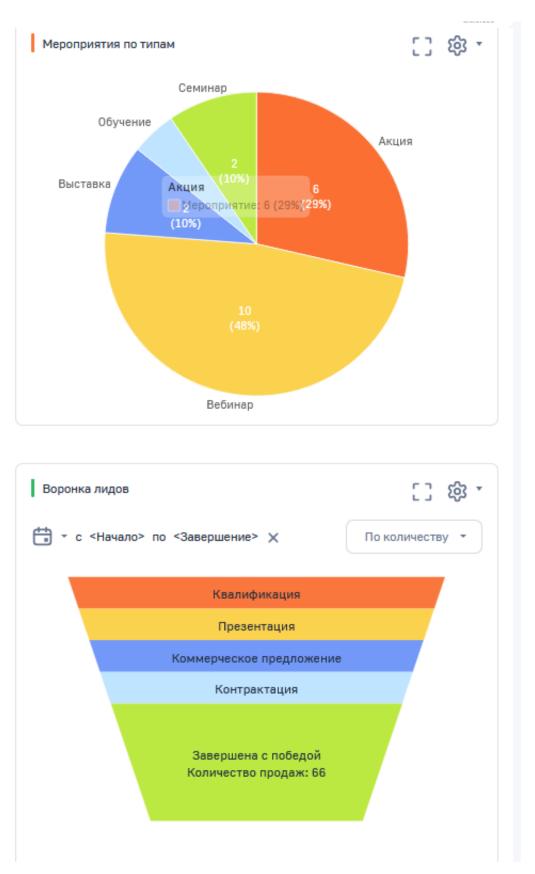


Рисунок 9.3 – Дашборд контент-менеджера (часть 3)

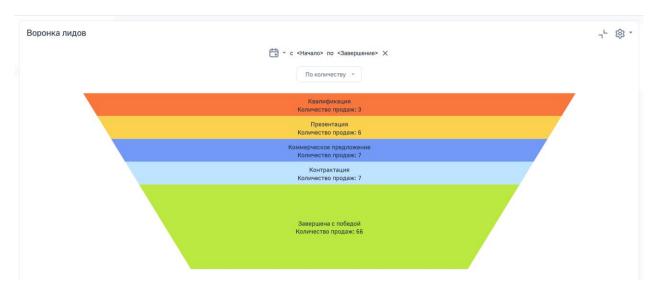


Рисунок 9.4 – Воронка лидов с видимым количеством (часть 4)

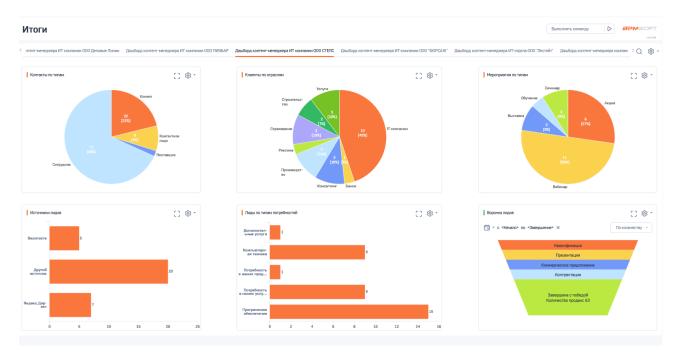


Рисунок 9.5 – Общий дашборд контент-менеджера

Вывод:

Построен дашборд контент-менеджера, включающий визуализации по клиентам, лидам, источникам, мероприятиям и отраслевой аналитике. Это позволит принимать решения по контентной стратегии, оценивать результаты кампаний и корректировать план продвижения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе выполнения курсовой работы была достигнута основная цель — проектирование и внедрение инструментов управления ИТ-сервисами предприятия ООО «СТЕЛС» с использованием систем vsDesk и BPMSoft. Работа была реализована в соответствии с практическими задачами автоматизации деятельности ИТ-отдела, повышения прозрачности и улучшения клиентского опыта.

На первом этапе была выполнена установка и базовая настройка среды vsDesk: роли пользователей, визуальный интерфейс, обработка заявок. Это позволило создать фундамент для дальнейшей кастомизации системы.

Во втором разделе была построена схема бизнес-окружения ИТ-отдела, включающая внутренние и внешние контрагенты, а также сформирована структура ИТ-инфраструктуры (КЕ). Это обеспечило целостное представление об архитектуре услуг.

В третьей части работы разработана организационная структура ИТотдела, создана логика трёх линий поддержки и реализованы правила эскалации заявок. Благодаря этому удалось выстроить эффективную маршрутизацию обращений и назначение исполнителей.

Далее была произведена настройка SLA/OLA/UC-договоров для внутренних и внешних контрагентов. Это позволило регламентировать обязанности и ожидания по качеству обслуживания.

Особое внимание уделено аналитике: сформированы отчёты по KPI, обращениям и линиям поддержки, что обеспечило основу для принятия управленческих решений.

В системе BPMSoft был реализован маркетинговый план с многоуровневой

структурой кампаний и мероприятий, интеграция с Landing Page и визуализация ключевых показателей. Созданный дашборд контент-менеджера позволяет отслеживать эффективность маркетинговой активности.

Каждый этап логически завершался и обеспечивал переход к следующему. Визуальные подтверждения (принт-скрины из систем vsDesk и BPMSoft) подкрепили практическую проработку материала.

Таким образом, поставленные цели и задачи полностью реализованы. Результаты работы позволяют компании ООО «СТЕЛС» эффективно управлять ИТ-услугами и стратегически подходить к их продвижению на рынке.

Список использованных источников

- 1. ООО «Стелс-Вело» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/5137746134158_7724900496_OOO-STELS-VELO (дата обращения: 16.03.2025).
- 2. Бергер Е. Г., Зуев А. С. Нормоконтроль документации: методические рекомендации [Электронный ресурс]. М.: РТУ МИРЭА, 2020. 30 с. Режим доступа: https://library.mirea.ru/book/167623 (дата обращения: 20.05.2025).
- 3. ГОСТ 2.105–95. Единая система конструкторской документации. Общие требования к текстовым документам. М.: ИПК «Стандартинформ», 1996. 30 с. (дата обращения: 20.05.2025).
- 4. Документация по системе vsDesk [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://vsdesk.ru/main/about (дата обращения: 1.04.2025).
- 5. Документация по системе BPMSoft [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://bpmsoft.ru (дата обращения: 04.04.2025).
- 6. ГОСТ Р 7.0.5–2008. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления. М.: ВНИИБ, 2008. 44 с. (дата обращения: 20.05.2025).
- 7. Ингланд Р. Основы организации сервисов. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020. 448 с. (дата обращения: 20.05.2025).