### УНИВЕРСИТЕТ | ОБРАЗОВАНИЕ СИНЕРГИЯ | ДЛЯ КАРЬЕРЫ

Специальность: 09.02.07 Информационные системы и программирование

# Дипломный Проект на тему «Автоматизация взаимоотношений с клиентами на примере ИП Корзинкин В.В.»



Обучающийся: Корзинкин Владислав Вадимович Руководитель: Жданцев Кирилл Николаевич

# Проблематика и актуальность

#### Проблема:

ИП Корзинкин В.В. (организация отдыха в загородных домиках/банях) использует ручные методы управления клиентами, что ведет к большим временным затратам, ошибкам в учете, сложностям анализа и потере прибыли. Автоматизация СRM критически необходима для малого бизнеса в сфере услуг.

#### Актуальность проекта:

Автоматизация CRM — необходимость для малого бизнеса.

Специфика бизнеса (бронирование, учет услуг, аналитика загрузки) требует специализированного ПО.

Отсутствие единой системы вызывает дублирование данных, проблемы коммуникации и низкое качество сервиса.

#### Цель:

Разработка и обоснование системы автоматизации CRM для ИП Корзинкина В.В. для оптимизации процессов бронирования, учета услуг и взаимодействия с клиентами.

#### ∢

### Аналитическая часть

#### История развития:

Основан в 2018 году (1 арендный домик).

2021: 3 домика, добавлена баня с банщиком.

2024: 8 домиков, 5 бань. Рост благодаря качеству и спросу.

#### Основная деятельность:

Аренда домиков: 8 шт., посуточно.

Аренда бань: 5 шт., почасово.

#### Дополнительные услуги:

Услуги профессионального банщика.

Аренда мангальных зон.

Уборка помещений.

Продажа сопутствующих товаров (веники, уголь, напитки).

Количественно-стоимостные оценки и ограничения				
№	№ Наименование Значение показате.			
п/п	характеристики (показателя)	определенную дату либо за период		
1	Количество объектов недвижимости	8 домиков, 5 бань		
2	Средняя загрузка домиков в месяц	85%		
3	Средняя загрузка бань в месяц	65%		
4	Стоимость аренды домика (сутки)	15 000 руб.		
5	Стоимость аренды бани (час)	2 500 руб.		
6	Среднее время аренды бани	4 часа		
7	Клиенты в месяц	90–100		
8	Средний чек (с учетом услуг)	22 000 руб.		
9	Выручка за месяц	1 980 000 – 2 200 000 руб.		
10	Сотрудники	10 человек		
11	Доход с одного домика (месяц)	382 500 руб.		
12	Доход с одной бани (месяц)	325 000 руб.		
Расходы				
13	Зарплата сотрудников	600 000 руб.		
14	Коммунальные платежи	120 000 – 150 000 руб.		
15	Налоги	200 000 – 250 000 руб.		
16	Реклама	50 000 – 80 000 руб.		
17	Закупка расходников	40 000 – 60 000 руб.		
18	Прочие траты	30 000 – 50 000 руб.		

### Аналитическая часть

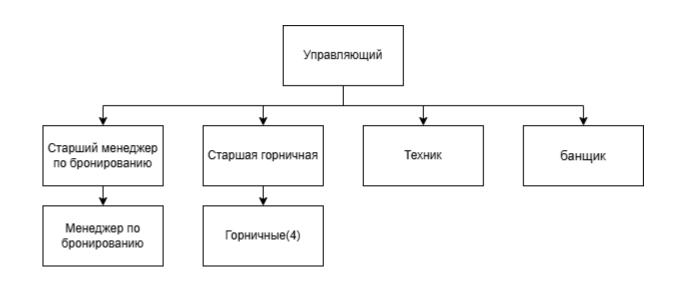


Схема организационной структуры

**Управляющий** Общее руководство, стратегия, финансы, бюджет, контроль загрузки, ключевые клиенты.

**Старший менеджер бронирования:** Организация бронирования, координация менеджеров, анализ загрузки.

**Менеджер бронирования:** Обработка заявок, договоры, база клиентов.

**Старшая горничная:** Чистота объектов, график уборки, контроль горничных, закупка средств.

**Горничные 4 чел.:** Ежедневная уборка домиков/бань, проверка расходников.

**Техник:** Техобслуживание, ремонт, проверка систем (отопление/вода), подготовка мангальных зон.

**Банщик:** Проведение банных процедур, обслуживание гостей, контроль режима парных.

### Аналитическая часть

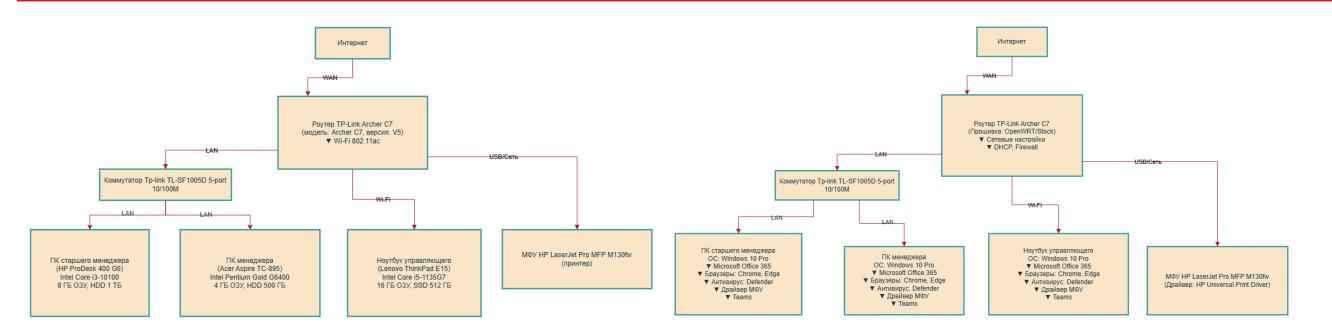


Схема технической архитектуры (как есть)

#### Аппаратная архитектура:

Устаревшие ПК (слабые CPU, мало RAM, HDD), ноутбук управляющего (i5/16ГБ/SSD), МФУ НР. Сетевое оборудование: домашний роутер ТР-Link и медленный коммутатор (100 Мбит/с). Все устройства подключены через LAN/Wi-Fi без серверов или централизованного хранилища.

Схема программной архитектуры (как есть)

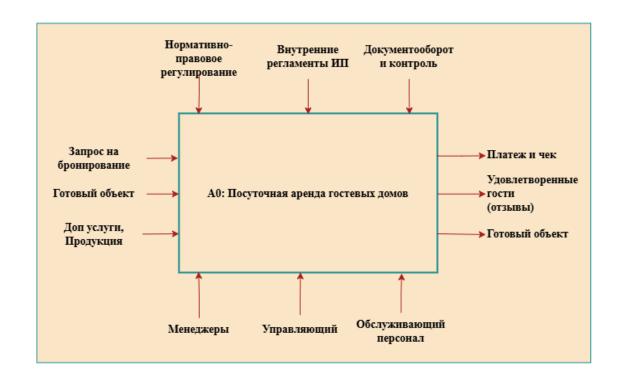
#### Программная архитектура:

Windows 10 Pro, Office 365, браузеры, Teams, базовый антивирус. **Критические пробелы:** 

- Heт CRM, системы бронирования, электронного документооборота.
- Учёт ведётся вручную (Excel/блокноты).
- Коммуникация через WhatsApp/Telegram без фиксации данных.
- Нет разграничения прав доступа, резервного копирования.

**Главные риски:** двойное бронирование, утечки данных, простои из-за слабого оборудования.

### Аналитическая часть



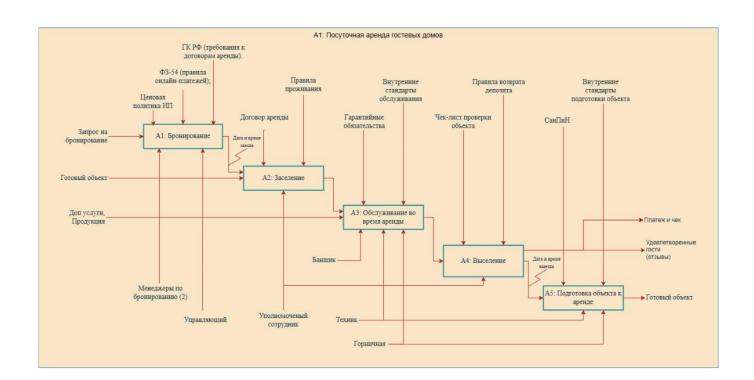
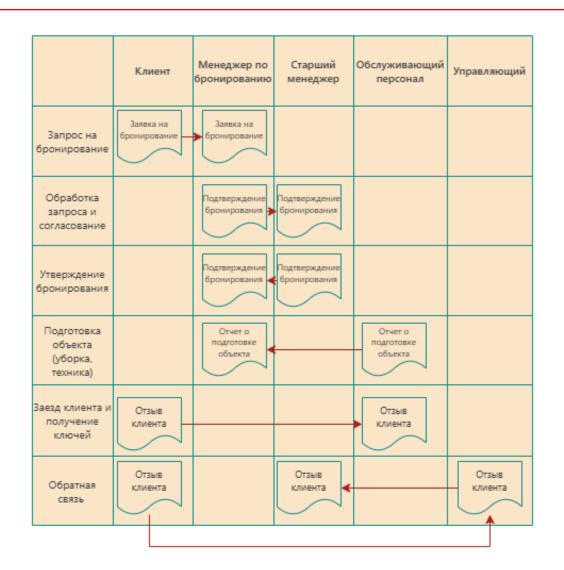


Схема IEDF0 A0

Схема IEDF0 A1

### Аналитическая часть



Документ	Количество документов за год	Трудовые затраты на 1 документ, мин	Трудовые затраты за год, час
Обрабатываем ые заявки	1 140	40	760
Формируемые договоры	1 140	30	570
Финансовые операции	1 140	15	285
Отчеты по подготовке	2 520	10	420
Итого	6 000	-	2 035

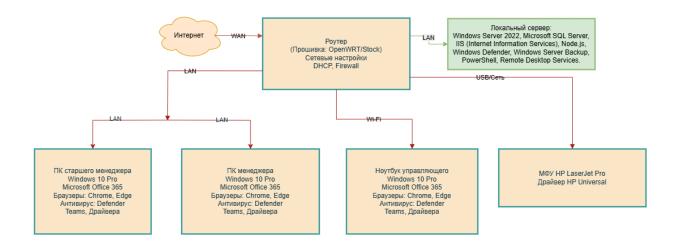
Оценка потока информации

Схема документооборота

7

#### ₹

### Проектная часть



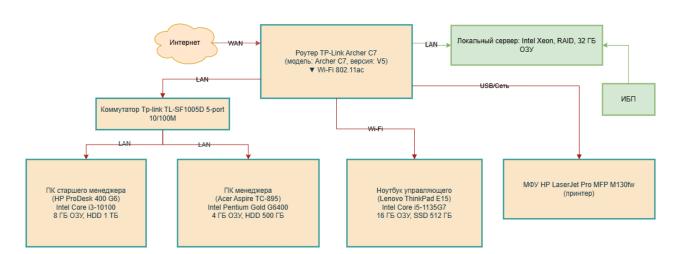
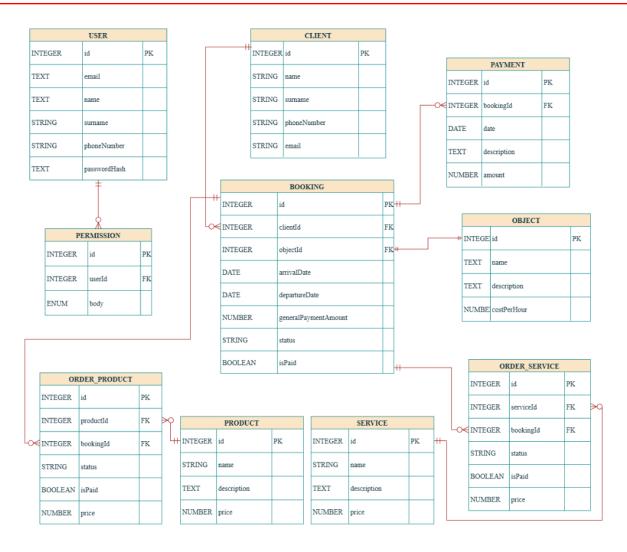
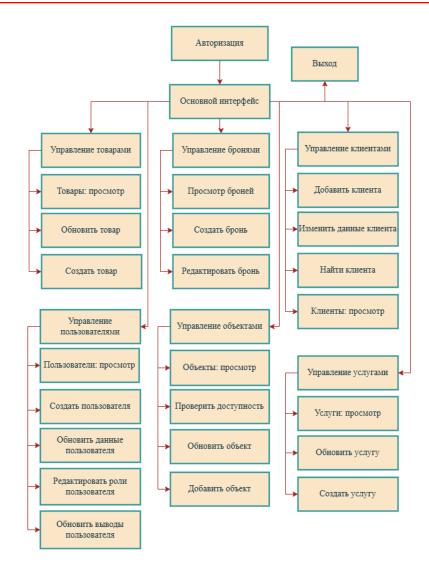


Схема программного обеспечения (как должно быть для внедрения CRM-системы)

Схема технического обеспечения (как должно быть для внедрения CRM-системы)



ER модель БД CRM-системы



Дерево вызова программных модулей CRM-системы

### Проектная часть

#### Backend:

Среда выполнения кода - NodeJS

Язык программирования - Typescript

Фреймворк - Fastify

СУБД - PostgreSQL

ORM – Sequelize

веб-сервис Restful API

#### Frontend:

Среда выполнения кода - NodeJS

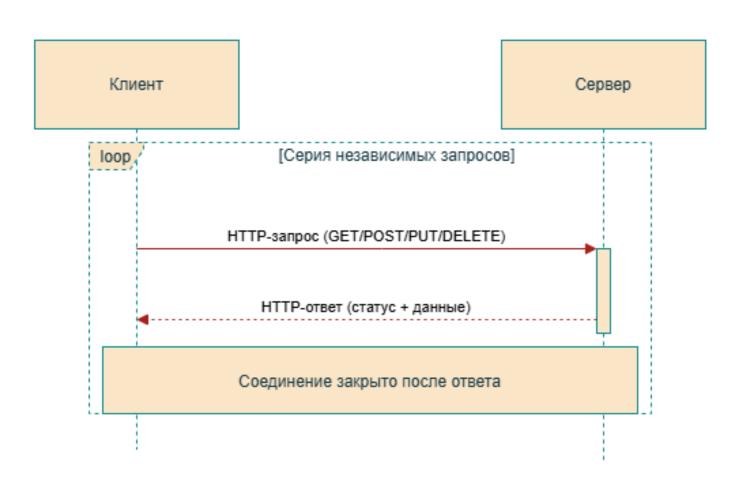
Язык программирования - Typescript

Фреймворк - Vue3

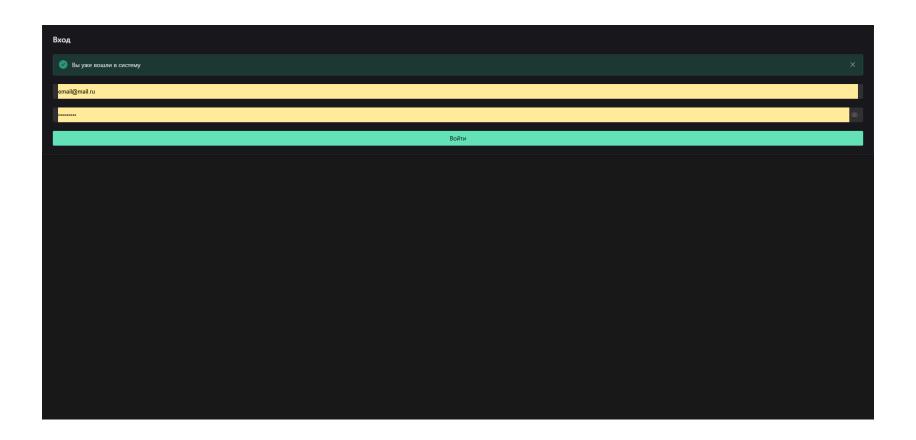
Библиотека - Naive-ui

Библиотека - Axios

веб-сервис Restful API

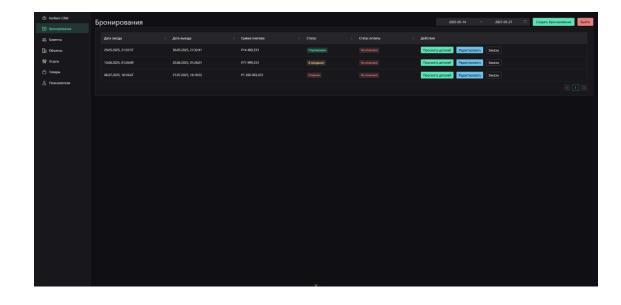


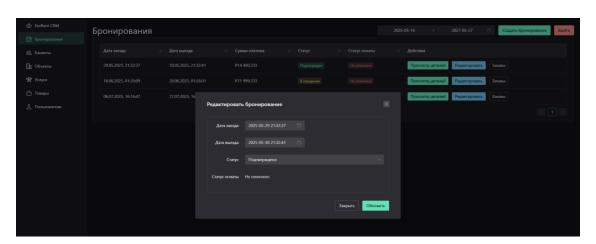
#### **∢**

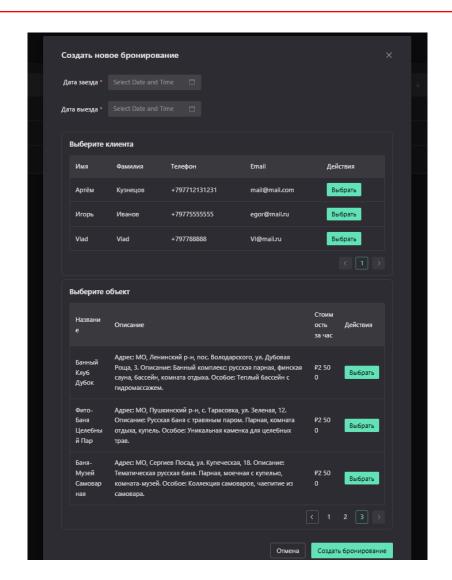


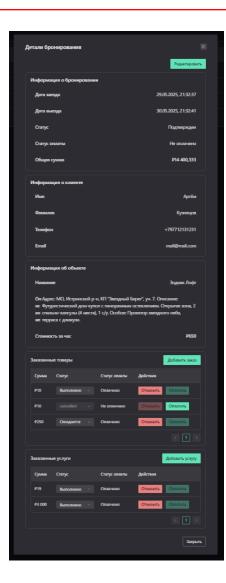
Форма авторизации пользователя



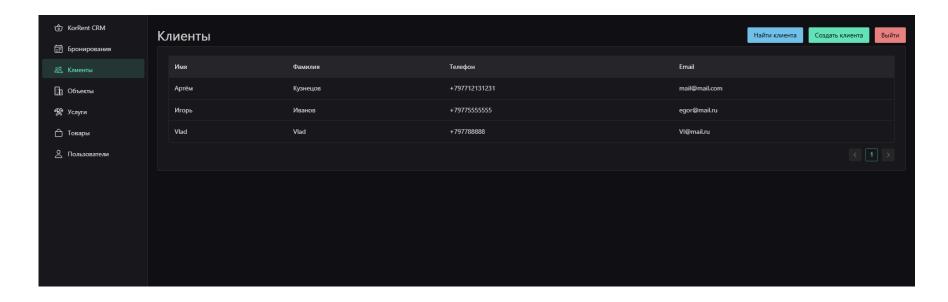


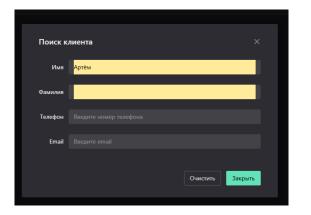


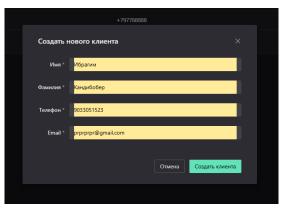


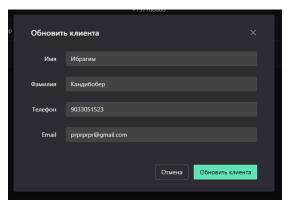




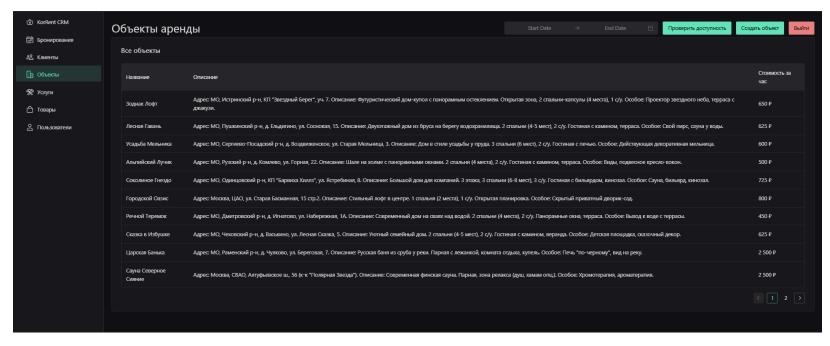


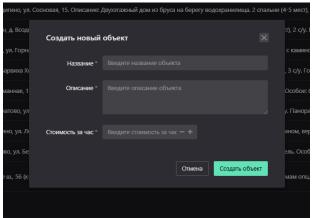


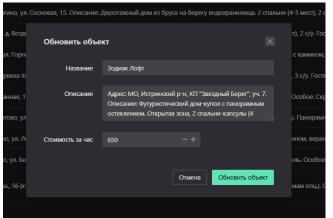




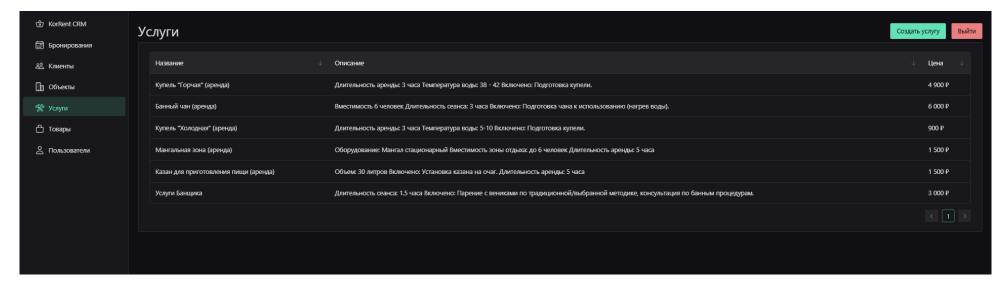


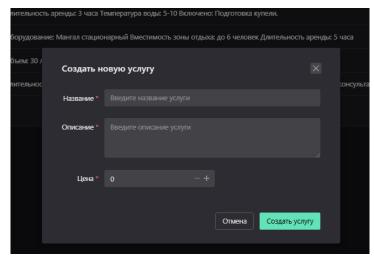


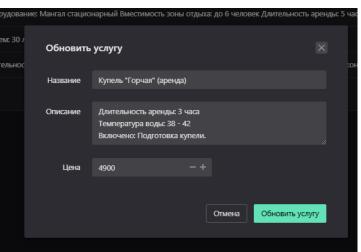




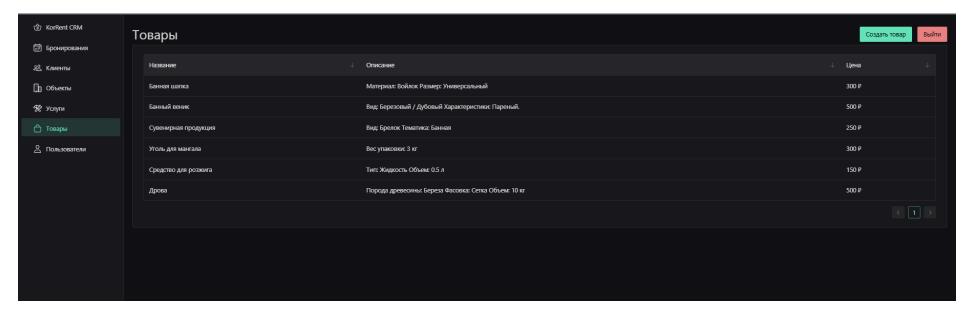


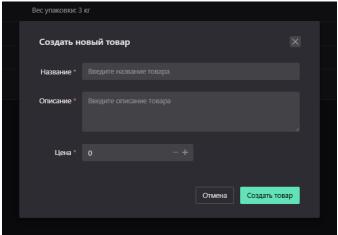


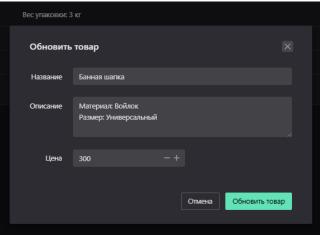




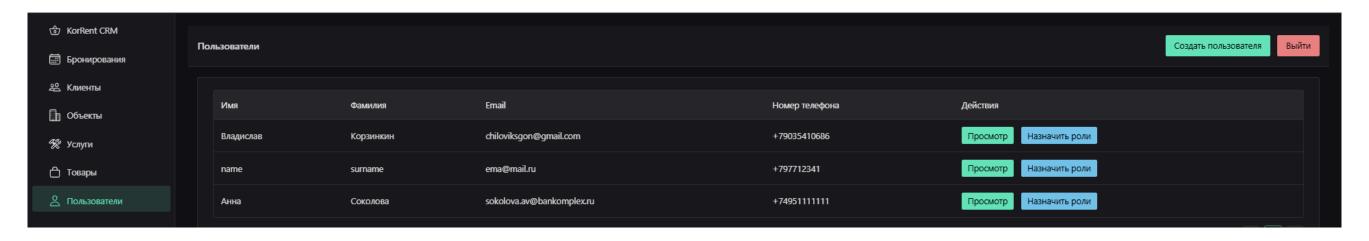


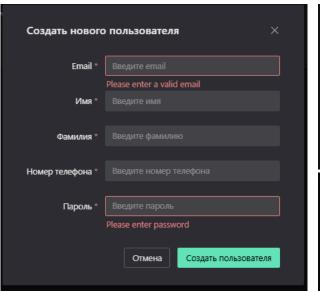


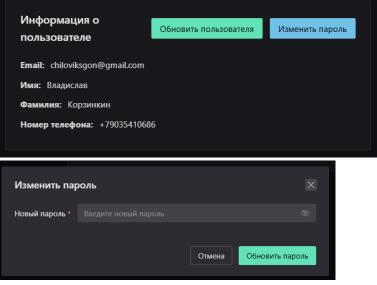












Назначить роли		
Назначение ролей для:		
Выбрать все		Снять выбор
Просмотр всех пользовател	ей	
Просмотр всех менеджеров		
Просмотр всех администрат	горов	
Назначение ролей		
Снятие ролей		
Создание пользователей		
Редактирование пользовате	лей	
Просмотр пользователей		
Удаление пользователей		
Создание платежей		
	Отмена	Назначить роли

Обновить информацию о пользователе				
Email	chiloviksgon@gmail.com			
Имя	Владислав			
Фамилия	Корзинкин			
Номер телефона	+79035410686			
	Отмена			

## Экономическая эффективность

Сводка экономической эффективности			
Показатель	Значение		
Снижение трудозатрат (∆T)	3 168 часов		
Рост производительности (YT)	5.0 раза		
Годовая экономия (ΔС)	106 200 руб.		
Дополнительная выручка	73 200 руб.		
Срок окупаемости (Ток)	2.23 года		

Расчет стоимостных показателей:					
Затраты	Базовый вариант (руб./год)	Проектный вариант (руб./год)			
Зарплата менеджеров	1 440 000	1 440 000			
Потери от ошибок	120 000	20 000			
Обслуживание техники 60 000		60 000			
Разработка/обслуживание CRM	-	400 000			
Итого (C <sub>0</sub> , C <sub>1</sub> )	1 620 000	1 920 000			



Для обоснования эффективности CRM в ИП Корзинкина В.В. использовалась методика сравнения ручного и автоматизированного процессов. Расчеты выявили:

Снижение трудозатрат на 3168 часов/год (рост производительности в 5 раз).

**Прямую годовую экономию** 106 200 руб. (снижение потерь от ошибок, несмотря на затраты на CRM).

Косвенный эффект +73 200 руб./год дохода (рост загрузки домиков и бань).

Срок окупаемости 2.23 года (общий эффект 179 400 руб./год при затратах 400 000 руб.).

Качественные улучшения: ускорение обработки заявок на 80%, снижение ошибок бронирования на 95%.

Методика подтвердила целесообразность внедрения, объединив прямую экономию и рост дохода.

# Вопросы

