

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/48829>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Теория организации

Оглавление

Введение 3

Описание ситуации 5

Схема входа-выхода как есть 7

Схема связей и отношений как есть 12

Системная карта как есть 13

Схема технологического процесса как есть 14

Формулировка проблемы 19

Схема причин-следствий 20

Схема поля сил 21

Цели изменения 22

План изменений 23

Процессная схема изменений 24

Диаграмма Исикавы (причины сопротивления персонала) 26

Преодоление сопротивления персонала (описание) 27

Контур управления изменением 30

Схема входа-выхода как стало 31

Схема связей и отношений как стало 32

Системная карта как стало 33

Схема технологического процесса как стало 34

Введение

2

Развитие информационных технологий привело к изменению способов ведения бизнеса. В наши дни считается современным вести дела с помощью электронной коммерции. Тысячи компаний, больших и маленьких, все чаще используют Интернет в качестве средства маркетинга, организуя свой сайт и развивая деятельность, которая была бы невозможной при использовании традиционных способов продвижения товаров. В качестве средства маркетинга Интернет имеет массу уникальных характеристик:

- интерактивный доступ по требованию для клиентов, находящихся в любой точке земного шара;
- возможность хранения огромных объемов информации по различным виртуальным адресам и доступность эффективных средств поиска, систематизации и распространения такой информации, причем все это не требует больших затрат;

Описание ситуации

Компания «Европан» была образована в 1999 году с целью производства мебельного и строительного погонажа, облицованного как искусственными, так и натуральными материалами. В достаточно короткий срок компания «Европан» заняла одну из лидирующих позиций на рынке производства погонажа и комплектовала продукцию ведущих производителей мебели и дверей высококачественной и конкурентно способной продукцией. За эти годы в компании сложился дружный коллектив специалистов-единомышленников, было приобретено высокоскоростное и высокоточное оборудование и запущено несколько облицовочных линий, были разработаны ряд ноу-хау.

Схема входа-выхода как есть

Основным бизнес-процессом рассматриваемого предприятия является продажа дверей и оказание сопутствующих услуг. Характеристика данного процесса в нотации IDEF приведена на рис. 1.

Рисунок 0 Характеристика основного бизнес-процесса ООО «Европан»

Деятельность ООО «Европан» состоит из трех взаимосвязанных элементов (Рис. 2):

- Продажа товаров через обычные магазины;
- Выполнение сопутствующих услуг;
- Подготовка необходимой отчетности в органы государственной власти.

Так как процесс продаж для данной фирмы является основным, он уже автоматизирован с помощью использования специального программного обеспечения, налажен и успешно осуществляется. В части магазинов это использование системы комплексной автоматизации предприятия «1С:Предприятие 8.0» с возможностью интеграции со складской системой и системой учета продаж. Следовательно, эти процессы в дополнительной автоматизации не нуждаются. Подготовка отчетности (налоговой, бухгалтерской) также осуществляется с помощью программного комплекса «1С:Бухгалтерия 8.0», что позволяет снизить трудоемкость данного процесса.

3

Схема технологического процесса как есть

Предприятие имеет большие потенциальные возможности для увеличения продаж. Высокое качество предлагаемых дверей, широкий ассортимент, оптимальные цены, собственная служба доставки, охватывающая не только районы, где расположены магазины, но и близлежащие населенные пункты, сложившаяся репутация – все это должно подталкивать к дальнейшему развитию предприятия.

Несмотря на эти имеющиеся потенциальные возможности, они не используются в полной мере. Это вызвано тем, что жителям соседних населенных пунктов зачастую слишком далеко и неудобно добираться до магазина, чтобы выбрать необходимую технику, и совершить покупку. Конечно же, далеко не все заинтересованные жители знают о существовании данного магазина. В результате анализа адресов доставки покупаемой техники стало ясно, что подавляющее большинство покупок совершается покупателями, проживающими в местах, находящихся в относительной близости от магазинов. Процент покупок из других городов значительно меньше.

Формулировка проблемы

Для разработки веб-представительства, как правило, используются системы управления контентом. Учитывая все затраты, очень важно сделать правильный выбор системы управления контентом.

Преимущества CMS важны и не могут быть игнорированы. Однако необходимо осознано подходить к выбору CMS. Системы управления контентом не являются панацеей для решения всех проблем. Тем не менее, они могут быть очень полезным инструментом.

Существует масса доводов в пользу применения систем управления контентом для создания сайтов. Есть аргументы и в пользу статичных сайтов, особенно в случаях небольших и простых проектов, которые можно отнести к разряду сайтов-визиток. Нельзя утверждать, что во всех случаях создания сайтов применение систем управления контентом экономически оправданно. Тому, перед кем встала задача создания нового или реконструкции существующего сайта, стоит внимательно рассмотреть аргументы за и против применения CMS.

Процессная схема изменений

Технологическое обеспечение разработки включает в себя описание технологий сбора, обработки, хранения и вывода информации.

Сбор информации осуществляется за счет анализа поступающих документов, касающихся внесения в систему мультимедийной информации в различных видах, а также заявлений клиентов на выдачу кредитных карт.

При внедрении программного продукта необходимо не только анализировать поступающую информацию, но и запросить документы, связанные с областью функционирования программного продукта из различных отделов компании.

Рекомендуемым способом сбора информации является изначальный запрос документов из отделов компании, и последующая консультация с ответственными работниками по поводу достоверности собранной информации. Это обеспечит такое важное и необходимое свойство информации как достоверность.

4

Преодоление сопротивления персонала (описание)

Практически любое нововведение, вызывает сопротивление со стороны персонала, если не

предпринять предупреждающих мер. При организации системы бережливого производства, что уже отмечалось ранее, возникающее сопротивление со стороны сотрудников предприятия представляет значительную угрозу для ее успешного создания. Именно отношение работников к своему труду, поддержка нововведений по созданию бережливого производства на предприятии, и активное участие в дальнейшем совершенствовании являются одними из главных условий успеха при создании СБП. На крупных предприятиях мероприятиями по преодолению сопротивления персонала к планируемым изменениям должны заниматься сотрудники службы персонала (отдела кадров). Возможно также привлечение внешних консультантов, что более приемлемо для малых предприятий, не имеющих отдельных подразделений для работы с персоналом.

Для преодоления сопротивления персонала проводимым изменениям на предприятии целесообразно разработать специальную программу, но необходимо сначала понять, почему сотрудники предприятия не хотят перемен. В таблице 2 представим основные причины возникающего сопротивления, которые носят типовой характер.

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/48829>