

Создание ТОСЭР в г.Юрга - пока недостаточно эффективный способ привлечения инвестиций и создания рабочих мест, он вроде бы и привлекает резидентов, но обратной связи, инвестиций и рабочих мест не видно, поэтому социально - экономические показатели не улучшаются.

Предложенные инструменты по улучшению функционирования ТОСЭР в г. Юрге помогут изменить сложившуюся экономическую ситуацию на данный момент, в сторону развития.

Исследование проводится при поддержке гранта Президента РФ для молодых ученых - кандидатов наук МК-313.2019.6

Список используемых источников:

1. Лизунков В.Г. Система подготовки выпускников инженерных вузов для территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) / Инновации в образовании. 2018. № 11. С. 24-35.
2. Лизунков В.Г., Малушко Е.Ю. Мировой опыт перспектив развития и расширения сферы применения подхода CONCEIVE-DESIGN-IMPLEMENT-OPERATE (CDIO) при подготовке студентов / Инновации в образовании. 2018. № 1. С. 17-28.
3. Лизунков В.Г., Малушко Е.Ю., Дронов А.А. Анализ существующих систем и моделей как основа разработки модульной многоуровневой системы подготовки востребованных специалистов для территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) / Artium Magister. 2019. Т. 19. № 1. С. 7-15.
4. Politsinskaya E., Lizunkov V., Ergunova O. Organization of student project based activities through individual learning routes / International Journal of Emerging Technologies in Learning. 2019. Т. 14. № 11. С. 186-193.
5. Лизунков В.Г., Морозова М.В., Захарова А.А. Анализ подходов и систем, используемых для опережающей подготовки инженерно-технических кадров для промышленности в условиях монопрофильных городов в России и за рубежом / Современные проблемы науки и образования. 2019. № 5. С. 40.
6. Лизунков В.Г., Морозова М.В., Захарова А.А. о социальном партнерстве в системе опережающей подготовки кадров для моногородов ТОР: образовательно-отраслевые кластеры / Экономика образования. 2019. № 3 (112). С. 81-93.
7. Минин М.Г., Полицинская Е.В., Лизунков В.Г. Готовность студентов технического вуза к предпринимательской деятельности / Высшее образование в России. 2019. Т. 28. № 10. С. 83-95.

ПРОБЛЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ САЛОНОВ КРАСОТЫ

Скроботов А.А., студент группы 17В71,

научный руководитель: Чернышева Т.Ю., к.т.н., доц.

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

Аннотация: В данной работе будут рассмотрены цели автоматизации и автоматизация бизнес-процессов салонов красоты, а также программные продукты и сервисы автоматизации и их сравнение.

Ключевые слова: автоматизация, клиент, салоны красоты, средства автоматизации.

Сфера услуг, к которой относятся и салоны красоты характеризуется повышенной степенью конкуренции. Для реализации своей фирмы на рынке будет недостаточно лишь одной идеи. Важным является ее развитие и реализация, и так как салон красоты относится к сфере услуг, самым главным значением будет клиент. Для успешного управления салоном руководству необходимо внедрить ведение записи и хранения клиентов, проверять работу сотрудников и грамотно распределять нагрузки и задачи между своими сотрудниками.

Главными целями автоматизации в первую очередь должны быть: повышение качества работы и продуктивности в управлении клиентской базой. Для решения задач в управлении клиентской базы необходима эффективная автоматизация. Таким образом можно выделить основные задачи, решаемые автоматизацией:

1. Составление и ведение аналитических отчетов;
2. управление персоналом;
3. разработка маркетинговых мероприятий;

4. управление расходными материалами;
5. работа с клиентами.

Так или иначе все действия, направленные на внедрение и реализацию автоматизации, требуют от владельца салона красоты вложений, как денежных, так и временных, но также стоит отметить что это повлечет за собой привлечение новых клиентов, сохранение постоянных клиентов, эффективность оповещений, грамотное управление персоналом и ведение различных отчетностей.

После анализа автоматизации и ее целей нужно определить какие процессы необходимо автоматизировать в определенном салоне и как правильно их необходимо автоматизировать, для того чтобы получить пользу от внедрения автоматизации и при этом не понести лишних потерь времени и средств. Получения максимальной эффективности от автоматизации для определенного салона можно достичь путем автоматизации следующих бизнес-процессов:

1. Учет клиентов;
2. расписание;
3. учет сотрудников и зарплат;
4. учет товаров и складских остатков;
5. учет финансов;
6. маркетинг и рассылки;
7. отчеты.

На сегодняшний день у владельцев салонов красоты, желающих автоматизировать работу своего салона и привлечь новых клиентов есть широкий выбор различных сервисов и программных продуктов, направленных на автоматизацию производства. Все они обладают схожими возможностями и позволяют комфортно вести различные учеты, организовывать расписание записей и поддерживать организацию связи с клиентами салонов.

На данный момент наиболее популярными средствами автоматизации в сфере салонов красоты являются:

- Beatu Pro; [6]
- BloknotApp; [5]
- 1С: Салон красоты; [4]
- YCLIENT; [3]
- АРНИКА. [2]

Все вышеперечисленные средства автоматизации направлены на улучшение качества работы и продуктивности в управлении салоном красоты, и имеют схожие возможности, но тем не менее у них имеются различия и для подробного анализа их функционала необходимо провести их сравнение по некоторым параметрам. [1]

1. Сравнение по поддерживаемым платформам, продемонстрировано в таблице 1.

Таблица 1

Платформа	Beatu Pro	BloknotApp	1С: Салон красоты	YCLIENT	АРНИКА
Интернет	+	+	+	+	+
Windows	+	+	+	-	-
Apple	+	+	+	+	+
Android	+	+	+	+	+
Linux	-	+	+	-	-

2. Сравнение по размеру салона красоты, т.е. на какие салоны красоты данные средства автоматизации рассчитаны, данное сравнение продемонстрировано в таблице 2.

Таблица 2

Размер салоны красоты	Beatu Pro	BloknotApp	1С: Салон красоты	YCLIENT	АРНИКА
Маленький	+	+	+	+	+
Средний	+	+	+	-	-
Большой	+	-	-	-	-

3. Сравнение средств автоматизации по предоставляемому ими функционалу, продемонстрирован в таблице 3.

Таблица 3.

Функционал	Beatu Pro	BloknotApp	1С: Салон красоты	YCLIENT	АРНИКА
Воронка продаж	+	-	+	+	+
База клиентов	+	+	+	-	-
Управление заказами	+	+	+	+	+
Продуктивный каталог	+	+	+	+	+
История взаимодействий с клиентом	+	+	+	+	+
Мониторинг эффективности персонала	+	+	+	+	-
Тайм менеджмент	+	+	+	+	-
Отчеты	+	+	+	+	+
Интеграция с почтой	+	-	+	-	+
Email рассылки	+	-	+	+	+
Шаблоны проектов	+	-	+	-	+
Хранилище файлов	+	+	+	+	+
Биллинг и счета	+	+	+	+	+
Экспорт/импорт данных	+	+	+	+	+
API для интеграции	+	+	+	+	-
Веб формы	+	-	+	+	+

Список используемых источников:

1. CRM для салонов красоты [Электронный ресурс] URL: https://crmindex.ru/for/salon_krasoti/: дата обращения 29.02.2020
2. Арника Управление салонами красоты [Электронный ресурс] URL: https://arnica.pro/?utm_source=crmindex.ru&utm_medium=referral&utm_campaign=info_page/: дата обращения 29.02.2020
3. Сервис онлайн записи YCLIENTS [Электронный ресурс] URL: <https://www.yclients.com/>: дата обращения 29.02.2020
4. 1С: Салон красоты [Электронный ресурс] URL: <https://cloud.salon1c.ru/>: дата обращения 29.02.2020
5. CRM программа BloknotApp [Электронный ресурс] URL: <https://crmindex.ru/products/bloknotapp/>: дата обращения 29.02.2020
6. Программа для салона красоты Beauty Pro [Электронный ресурс] URL: https://arnica.pro/?utm_source=crmindex.ru&utm_medium=referral&utm_campaign=info_page/: дата обращения 21.12.2019.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.А. Сивина, студент группы О-17Б71,

научный руководитель: Чернышева Т.Ю., доцент, к.т.н.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26

Аннотация: В настоящее время под предпринимательской деятельностью понимается непрерывное изучение и анализ изменений существующих и потенциальных потребностей, спроса существующих и потенциальных потребителей продукции и услуг, пути удовлетворения выявленных потребностей через организацию производственного процесса, сбытовой деятельности, маркетинговой деятельности, логистики, управления с ориентацией на инновации, максимизирующие производительность на каждой стадии производственного процесса.