

Использование виртуальных платформ в управлении бизнесом

Научный руководитель – Хмелькова Наталья Владимировна

Руданина Анастасия Юрьевна

Студент (бакалавр)

Гуманитарный университет г. Екатеринбурга, Факультет компьютерных технологий,
Екатеринбург, Россия

E-mail: a.rudanina@mail.ru

Технический прогресс позволил перевести многие сферы жизни современного общества в электронный формат. Среди областей, охваченных цифровизацией, можно выделить здравоохранение, образование, государственные услуги, бизнес и многие другие. К таким сферам также можно отнести продажу цветов и подарков, рассмотренную более подробно далее.

Цифровизация позволила оптимизировать работу с финансами, ведением отчетности и управление компанией в целом для многих предпринимателей. Бизнес перешел в цифровое пространство [1], что не только сформировало условия для удаленной работы, но и в значительной степени упростило управление.

В условиях пандемии, когда выход из дома был сопряжен с опасностью для жизни и здоровья, особенно актуальными стали виртуальные платформы. Многие компании перенесли на них большую часть своей деятельности [2]. Облачные хранилища позволили хранить и обрабатывать большие объемы данных, обеспечивая их безопасность от постороннего воздействия. Сконструированные программы и приложения обеспечили автоматическое выполнение тех задач, на которые потребовалось бы значительное время, что ускорило процесс обработки входящих данных и выполнение заказа или оказание услуги.

Следует отметить, что в современном мире существует большое количество IT-инструментов [3], которые помогают предпринимателям создавать и вести свой бизнес. При этом менеджерам, которые прибегают к цифровому управлению, доступны возможности удаленной интеграции сведений о работе компании. Исходя из полученных данных, предприниматель быстрее выстраивает схему работы, план реализации товаров и другие бизнес-процессы.

Создание собственных сайтов, групп в социальных сетях упрощает работу, помогая оценить количество клиентов в определенный период времени, аккумулировать данные о продажах нескольких работников или информацию о клиентах и совершенных ими покупках [4]. Возможность обратиться к информации в любое время вне зависимости от дня недели или времени суток также играет существенную роль.

Продажа цветов и подарков в любое время остается актуальной идеей для открытия бизнеса. Невысокий стартовый капитал и быстрый срок окупаемости являются привлекательными условиями для начинающих предпринимателей. Помимо этого, в условиях пандемии цветы стали важным атрибутом создания красоты и уюта для тех, кто находился в условиях самоизоляции, что положительно сказалось на цветочном бизнесе. Однако в выигрыше оказались те игроки, которые сделали упор на онлайн-продажи [5].

В целях исследования были выбраны 13 цветочных магазинов, имеющих точки реализации в городе Каменск-Уральский Свердловской области. Для сбора информации использовались Google карты и интернет-ресурсы для поиска и анализа сайтов компаний. В ходе исследования, были сделаны следующие выводы:

- 84,62 % магазинов имеют собственный сайт в интернете;
- 69,23 % предлагают услугу заказа и доставки через сайт;

- 15,38 % перенесли продажу большей части товаров и услуг в виртуальные сервисы, что сократило их расходы на аренду помещений в городе;
- 100 % из тех, кто имеет собственный сайт, используют такие платежные системы, как МИР, Iisa Int., Master Card Europe Sprl или JCB, что упрощает многие финансовые операции и получение отчетов по ним.

Можно сделать вывод, что использование виртуальных платформ для управления бизнесом дает возможность компании оперативно обслуживать заказы, подстраиваться под каждого клиента, максимально быстро принимать решения, исходя из информации, уже имеющейся в базе данных. Предприниматели избавлены от необходимости вручную вести некоторые виды документации, поскольку им доступны специализированные сервисы: сбор и анализ данных пользователей, которые посетили их сайт; выборка данных по определенным критериям; оценка уровня доходов и расходов и другие.

Подводя итог, отметим, что бизнес в современном мире будет более успешным при переходе на виртуальные платформы. Сбор данных по конкретному потребителю, оптимизация бизнес-процессов и многое другое позволяет менеджеру усовершенствовать каждый момент в управлении за счет IT-технологий, что привлекает не только крупные компании и государственные структуры, но и индивидуальных предпринимателей, чей бизнес только начинает развиваться.

Источники и литература

- 1) 1. «Как успешно провести цифровую трансформацию» // РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ. 2019. URL: <https://pro.rbc.ru/collections/5dee17c39a79472d82293d30>
- 2) 2. «6 факторов успеха цифровой трансформации бизнеса» // NGM. 2019. URL: <http://ngmsys.com/blog/business-process-digitalization>
- 3) 3. Крюкова А.А., Михаленко Ю.А. Инструменты цифровой экономики. // CyberLeninka. 2017. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-tsifrovoy-ekonomiki/viewer>
- 4) 4. Все об особенностях цифровизации современного бизнеса. // Хабр. 2020. URL: <http://habr.com/ru/post/520758/>
- 5) 5. «Букет в интернете: пандемия скосила почти половину цветочных магазинов». // dp.ru.2020. URL: https://www.dp.ru/a/2020/07/24/Cennij_venik