

**Н. Д. Марчик, Ю. М. Вувуникян**  
*(ГрГУ им. Я. Купалы, Гродно)*

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПЛАГИНА В ZОНО CRM  
ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ  
МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ**

Одной из главных проблем современного ИТ-рынка является его перенасыщенность компаниями, которые предоставляют услуги по аут-

сорсингу разработки программного обеспечения. Ситуация усугубляется при ориентации на клиентов из Западной Европы и США, так как существует множество других выгодных для сотрудничества стран с развитой ИТ-сферой наряду с Беларусью. Становится все тяжелее выделяться на фоне десятков тысяч «аналогичных» компаний.

Для поддержания конкурентоспособности ИТ-компании на рынке услуг необходим непрерывный анализ текущей тактики коммуникации с потенциальными клиентами через профессиональные социальные сети и платформы и соответствующая коррекция стратегии продаж компании с применением современных способов и инструментов дифференциации ИТ-компании на рынке [1].

Для повышения эффективности работы отдела маркетинга и продаж компании необходима разработка прикладного решения, которое способно увеличить количество обрабатываемых профилей потенциальных клиентов как минимум в два раза, и которое должно характеризоваться простотой во внедрении и использовании.

Спроектированная система должна обеспечить расширение воронки продаж в компании за счет частичной автоматизации процесса наращивания базы потенциальных клиентов компании, и тем самым увеличить количество переходов потенциальных клиентов компании в клиентов, с которыми заключен договор о сотрудничестве.

Результатом работы является спроектированная информационная система, готовая к разработке и внедрению в отдел маркетинга и продаж компании.

### Литература

1 Шастова, Г.А. Выбор и оптимизация структуры информационных систем / Г. А. Шастова, А. И. Коёкин. – М. : Энергия, 2015. – 256 с.