

А. А. Митько
(УО «ГрГУ им. Я. Купалы», Гродно)

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА СПЕЦИАЛИСТА ОТДЕЛА ПРОДАЖ

В работе исследована возможность проектирования и разработки новой системы для автоматизации рабочего места специалиста отдела продаж с использованием современных программных средств. При возникновении масштабных тенденций сдвига экономической модели в сторону преобладания малого и среднего бизнеса, менеджеры по продажам должны своевременно отвечать на них, используя новые подходы к вопросам торговли; и в этом случае комплексы

Материалы XXII Республиканской научной конференции студентов и аспирантов «Новые математические методы и компьютерные технологии в проектировании, производстве и научных исследованиях», Гомель, 25 – 27 марта 2019 г.

CRM будут более эффективны, чем набор разрозненных, изолированных систем [1, 2].

Актуальность исследования связана с разработкой автоматизированного рабочего места специалиста отдела продаж компании ООО «Икварт», реализующего совокупность информационно-программно-технических ресурсов, обеспечивающих конечному пользователю быструю и эффективную обработку данных и автоматизацию управленческих функций в конкретной экономической области.

Для достижения поставленной цели последовательно решены следующие задачи: проанализированы существующие современные методы решения проблемы. Выполнено внедрение разрабатываемой системы, изучены внутренние бизнес-процессы предприятия с учетом всей совокупности взаимосвязанных мероприятий или работ, направленных на создание конкурентоспособного продукта и услуги. Спроектирована новая система для автоматизации работы специалиста отдела продаж ООО «Икварт».

Литература

1 Маршалл, Г. У. Управление отделом продаж / Г. У. Маршалл, М. У. Джонстон. – Москва : Эксмо, 2017. – 640 с.

2 Гринберг, П. CRM со скоростью света: привлечение и удержание клиентов в реальном времени через интернет / П. Гринберг. – СПб. : СимволПлюс, 2006. – 528 с.