

С помощью бесплатных шаблонов в Smartsheet можно проанализировать свой бизнес, а также конкурентов, что позволит определиться со стратегией развития своей компании. Mindtools предоставляет таблицы, вопросы, инфографику, информацию о стратегиях, а также советы по составлению плана развития и пример SWOT-анализа.

Для составления стратегии предприятия, например, ОАО «Скидельского сахарного комбината» можно воспользоваться ПО от компании Atlassian. С помощью шаблона в Confluence необходимо указать внешние и внутренние факторы, определяющие сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Затем следует провести анализ выделенных факторов для разработки бизнес-стратегии. Готовый маркетинговый план можно преобразовать в список задач для команды организации, результаты которых Confluence позволяет отслеживать.

Работа направлена на анализ инструментов для оптимизации стратегии предприятия, а также для эффективности взаимодействия внешней ситуации с потенциалом предприятия.

Литература

1 Kubilay M. Akman. SWOT analysis and security management / Kubilay M. Akman // European Journal of Management and Marketing Studies. – 2019. – Vol. 4, Issue 2. – P. 78–89.

О. С. Клусевич

(ГрГУ им. Я. Купалы, Гродно)

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Отдел продаж, это важное звено, связывающее между собой производителя и клиента. Он добавляет к продукту часть услуги в виде консультаций, делая его более привлекательным для покупателя. В условиях IT-рынка с высокой конкуренцией эффективность работы отдела продаж напрямую влияет на важнейшие показатели развития компании. Таким образом, возникает необходимость в создании и проектировании системы для отдела продаж.

В ходе работы была спроектирована система, которая позволит автоматизировать процессы внутри отдела продаж.

Были разработаны:

- ER-диаграмма, предназначенная для описания базы данных;
- Диаграмма вариантов использования для определения основных пользователей системы и задач, которые данная система должна решать;
- Диаграммы переходов состояний, для выражения поведения отдельных классов или их взаимодействия;
- IDFO модель, которая позволила декомпозировать процессы внутри организации;
- DFD модель, которая поможет разработчикам понять, кто именно будет пользоваться системой, и какие действия он сможет выполнять.

Для реализации проекта были выбраны следующие технологии: Apex, Aura, LWC, SOQL, Sharing rules, Permission sets, REST API.

Внедрение системы в отдел продаж позволит повысить KPI сотрудников, хранить и обрабатывать данные о клиентах в одном месте, а также создавать отчеты для проверки эффективности работы сотрудников отдела.

Литература

1 Основы проектирования информационных систем / И. Ю. Коцюба, А. В. Чунаев [и др.] ; под общ. ред. А. Н. Шикова. – М. : Университет ИТМО, 2015. – 9 с.

К. В. Козляковская

(ГрГУ им. Я. Купалы, Гродно)

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРС ДЛЯ СПОРТИВНЫХ СЕКЦИЙ

В настоящее время у каждой фирмы или компании имеется собственное веб-приложение. Разрабатываемый продукт упрощает бумажную работу тренерского состава спортивных секций и позволяет перейти к электронной форме ведения учета работы секций.

Для работы с приложением необходима обязательная регистрация с последующей авторизацией. Основной функционал веб-приложения для формирования списков групп и отслеживания расписания в электронной форме включает следующие возможности: поиск занятия группы в расписании, поиск участника группы в списке, добавление группы, списка группы, тренера и контракта.