

Автоматизация управления продажами интернет-магазина для «Basik ККо»

Организация: ИП Рахматулов И.Р.
Автор: Рахматулов В.И.
Руководитель: Бенин Д.М.
Рецензет:
Дата: 13.09.2021

Актуальность и новизна

Как прекратить выполнять рутинную и монотонную работы? Освободить место для творческой работы по поиску и привлечению клиентов?

Не заботиться о том, какие товары заканчиваются, какие не продаются, знать о том, с каких рекламных площадок приходят клиенты, а какие не работают.

Не проверять каждую минуту электронную почту с мыслью: “а не пришла ли новая заявка и успею ли я ответить, иначе клиента можно потерять?”.

Автоматизация продажами интернет-магазина возьмет под контроль рутинную работу такую как: принятие и обработка заявок, принятие платежей, составление отчетов, сохранения истории работы с клиентами, уведомление клиента о статусе заказа и доставки и многое другое.

Цели и задачи

Цель выпускной квалификационной работы: найти и внедрить в предприятие наиболее подходящее решение автоматизации продаж для интернет-магазина.

Задачи:

- исследовать деятельность интернет-магазина «Basik KCo»;
- изучить имеющиеся программные решения для автоматизации продаж;
- предоставить инженерное, информационное и программное обоснование проектных решений;
- провести анализ экономической деятельности проекта.

Методы, применяемые в работе

При написании выпускной квалификационной работы были использованы следующие теоретические методы:

- анализ;
- обобщение;
- абстрагирование;
- моделирование;
- наблюдение.

Дипломная работа представлена на 99 страницах, содержит 20 рисунков, 19 таблиц и 21 приложение.

Основная часть

В первой части будет выполнен анализ предметной области. Будут представлены модели деятельности интернет-магазина «Basik ККо». На основании которых определятся задачи проекта. Также будут рассмотрены существующие разработки для автоматизации управления продажами.

Вторая часть выпускной квалификационной работы состоит из исследования средств и методов для решения поставленных задач, будут рассмотрены вопросы по проектированию, разработке и внедрению автоматизации управления продажами интернет – магазина.

В третьей части будет рассчитана рентабельности проекта.

Заключение

В качестве среды разработки была выбрана CRM – система «Битрикс 24», которая является лучшим вариантом для небольшого предприятия с возможностью расширения. Данная CRM-система имеет бесплатный тариф, а стоимость платных тарифов, где функционал более расширен, сопоставим с платой за услуги сотовой связи. Эта CRM – система проста в использовании, легка в установке, позволяет автоматизировать работу с клиентами, автоматизировать создание документов, счетов на оплату, вести статистику по продажам, хранить полную историю работы с клиентом и многое другое.

СПИСОК ОСНОВНЫХ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

Интернет-магазин в Битрикс 24 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.bitrix24.ru/features/shop.php> – (дата обращения 10.07.2021).

Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса с использованием CRM систем. – М.: Инфобизнес, 2011. – 168 с.

Черкашин П.А. Готовы ли Вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). М.: Интуит, 2004. – 384 с.

Карминский А. М. Методология создания информационных систем: учебное пособие. М.: КноРус, 2018. – 282 с

Спасибо за внимание!

Выступал студент 5 курса

Университета «Синергия»

Рахматулов Вильдан