

Тема 2. Информационные технологии функциональной обработки информации

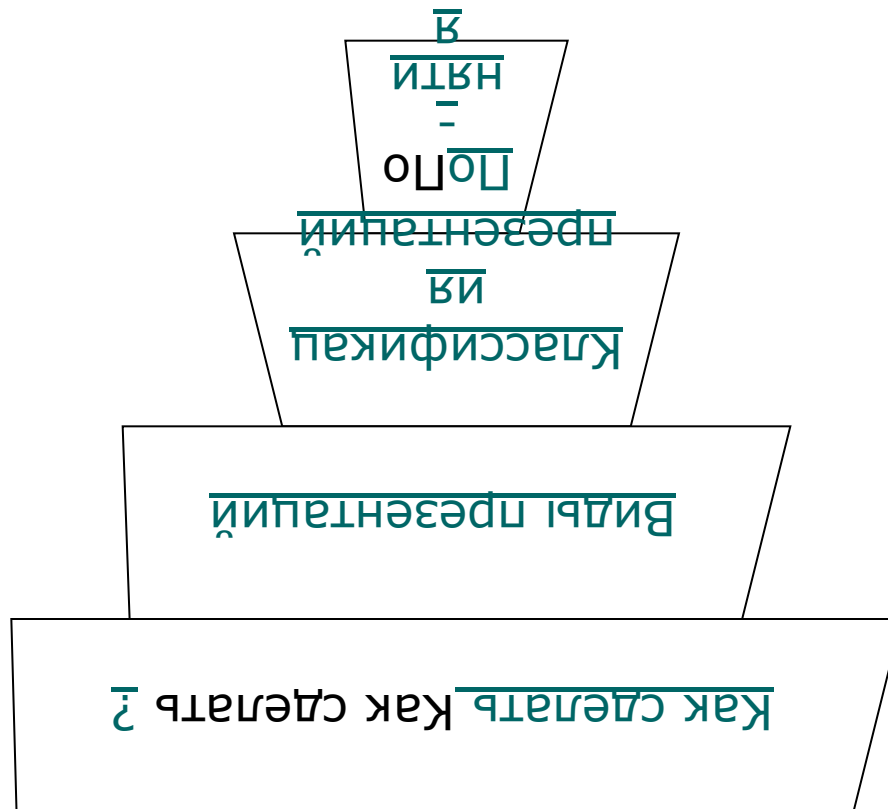
- Мультимедийные технологии.
- Тенденции развития мультимедийных технологий
- **интеллектуальные технологии и системы, применение интеллектуальных технологий в экономических системах;**
- Компьютерные технологии подготовки текстовых документов, обработки экономической информации на основе табличных процессоров, использования систем управления базами данных, интегрированных программных пакетов распределенной обработки информации.
- Технология баз информации, автоматизация операционных задач.
- Электронные таблицы, базы и банки данных.
- *Лабораторная работа №2.* Сканирование и компьютерная обработка экономической информации
- *Лабораторная работа №3.* Разработка мультимедийных презентаций коммерческого назначения с использованием программы PowerPoint

Интеллектуальные технологии и системы. Применение интеллектуальных технологий в экономических системах



- Искусственный интеллект – это научная дисциплина, задачей которой является разработка математических описаний функций человеческого интеллекта с целью аппаратурной, программной и технической реализации этих описаний средствами вычислительной техники
- Примером применения интеллектуальных технологий в экономических системах является экспертная система «GURU», позволяющая выбрать необходимый товар для покупки в Интернет

Мультимедийные технологии



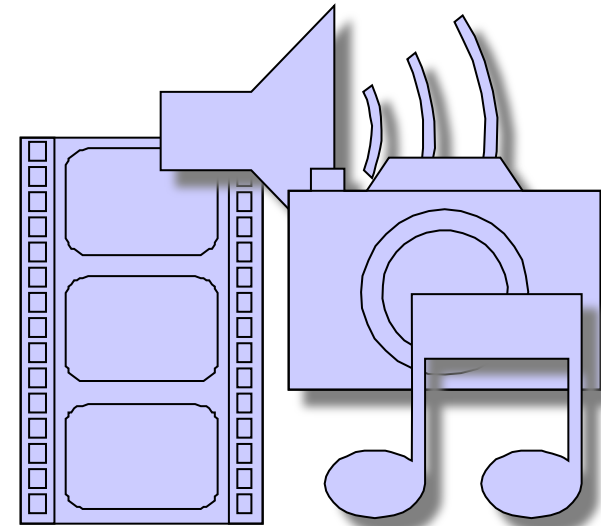
Мультимедиа-



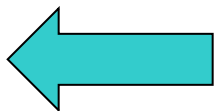
Мультимедиа

– это бесконфликтно работающая система технических и программных средств, позволяющая использовать информацию в различных ее формах

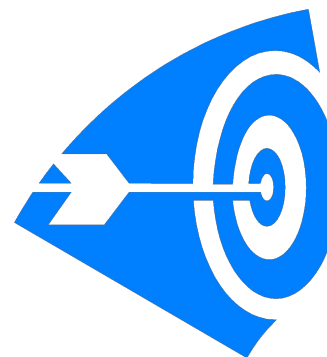
(в текстовой, числовой, графической, звуковой, анимационной и видео)



Мультимедийные презентации



Мультимедийные презентации
– это электронные документы,
разработанные с помощью
мультимедийных средств и
предназначенные для
повышения эффективности
и сокращения сроков
достижения коммерческих
целей
(в торговле, маркетинге,
обучении и т.п.)



Классификация презентаций

Признаки классификации

По назначению:

Торговые
Маркетинговые
Обучающие
Корпоративные

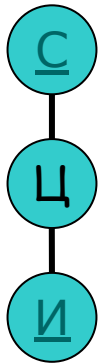
По способу

выполнения:

Со сценарием
Интерактивные
Самовыполняющиеся

Виды презентаций

	<u>Со сЦе-</u> <u>нарием</u>	<u>И</u> нтер- <u>активные</u>	<u>С</u> амовыпол- <u>няющиеся</u>
<u>Т</u> орго-вые	<u>ТЦ</u>	<u>ТИ</u>	<u>ТС</u>
<u>М</u> арке- <u>ТИНГОВЫЕ</u>	МЦ	МИ	МС
<u>О</u> бучаю- <u>ЩИЕ</u>	ОЦ	ОИ	ОС
<u>К</u> орпора- <u>ТИВНЫЕ</u>	КЦ	КИ	КС

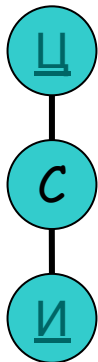


Со сценарием

Назначение	Особенности
<ul style="list-style-type: none">○ В торговле (<u>ТЦ</u>)○ В маркетинге (МЦ)○ В обучении (ОЦ)○ В корпорации (КЦ)	<ol style="list-style-type: none">1. Обеспечивается возможность по ходу показа вносить изменения в процесс демонстрации2. Снабженные спецэффектами показы слайдов3. Озвучивает материал ведущий

Интерактивные

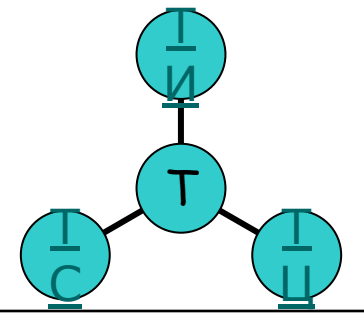
Назначение	Особенности
<ul style="list-style-type: none"> ○ В торговле (<u>ТИ</u>) ○ В маркетинге (МИ) ○ В обучении (ОИ) ○ В корпорации (КИ) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечивается возможность взаимодействия в диалоговом режиме 2. Позволяют обеспечить индивидуальный подход к каждому пользователю



Самовыполняющиес я

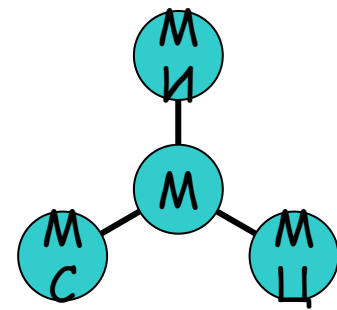
Назначение	Особенности
<ul style="list-style-type: none">○ В торговле (<u>ТС</u>)○ В маркетинге (МС)○ В обучении (ОС)○ В корпорации (КС)	<p>Материал представляется в автоматическом режиме и имеет жесткую структуру:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Начало (основные сведения)○ Середина (выгоды)○ Конец (резюме)

Торговые



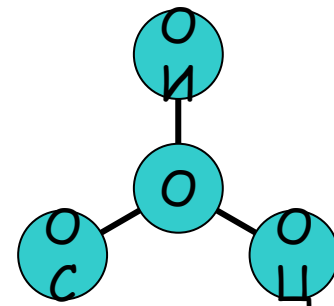
Назначение	Выгоды
Для использования торговыми агентами при заключении сделок	Позволяют за короткое время в эффективном виде представить всю необходимую информацию о товаре и тем самым значительно сэкономят время

Маркетинговые



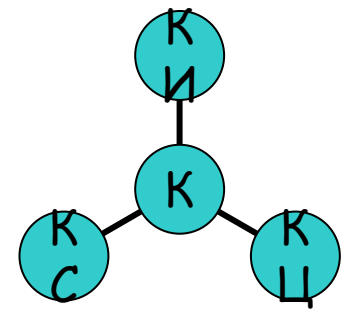
Назначение	Выгоды
Для использования маркетологами при подготовке почвы для будущих торговых сделок	Позволяют за короткое время в эффективном виде представить основные сведения о приоритетных направлениях деятельности компании и выпускаемой продукции

Обучающие



Назначение	Выгоды
Для помощи в преподавании, обучении и информированности о товаре и услугах	Позволяют за короткое время в эффективном виде представить основные сведения о товаре и услугах, а также оказать эффективную помощь преподавателю и обучаемому в учебном процессе

Корпоративные



Назначение	Выгоды
Для потенциальных инвесторов, служб по работе с персоналом а также для акционеров корпорации	Позволяют за короткое время в эффективном виде представить финансовую деятельность компании, а также ознакомить со структурой компании, преимуществами работы в ней, с ее культурными традициями и творческой атмосферой



Торговые со сценарием

**Агент изучает
сценарий, согласно
которому должна
развиваться
презентация, и,
ознакомившись с ним,
модифицирует его в
соответствии с
запросами конкретного
покупателя**





Торговые интерактивные

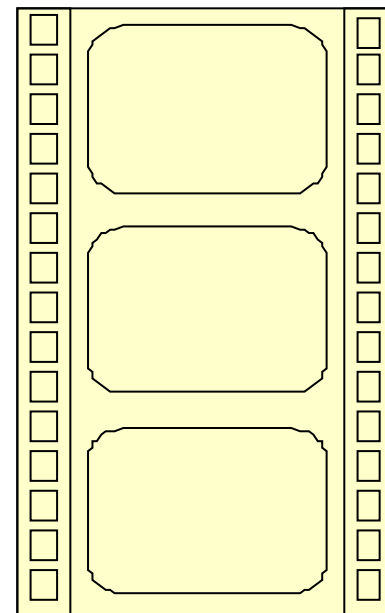
**Агент по продажам
высылает покупателю
интерактивную
презентацию с целью
предварительного
определения
заинтересованности
данного лица в
приобретении
продукции компании**



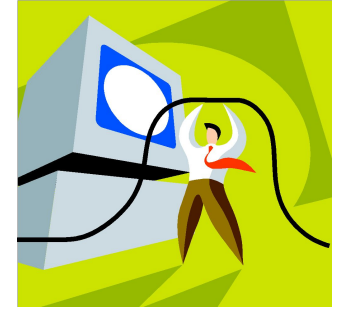


Торговые самовыполняющиеся

**Агент по продажам
высылает покупателю
презентацию на
видеоленте с целью
предварительного
определения
заинтересованности
данного лица в
приобретении
продукции компании**



Как сделать Как сделать_?



- Разработка сценария
- Сбор первичной информации
- Схема презентации
- Указания по созданию эффективной презентации
- Использование мастера автосодержания

Разработка сценария

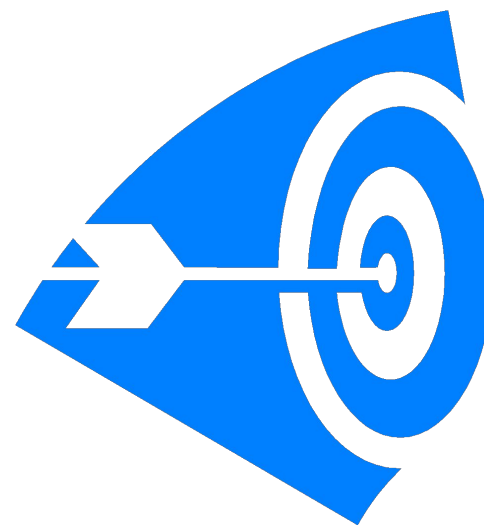
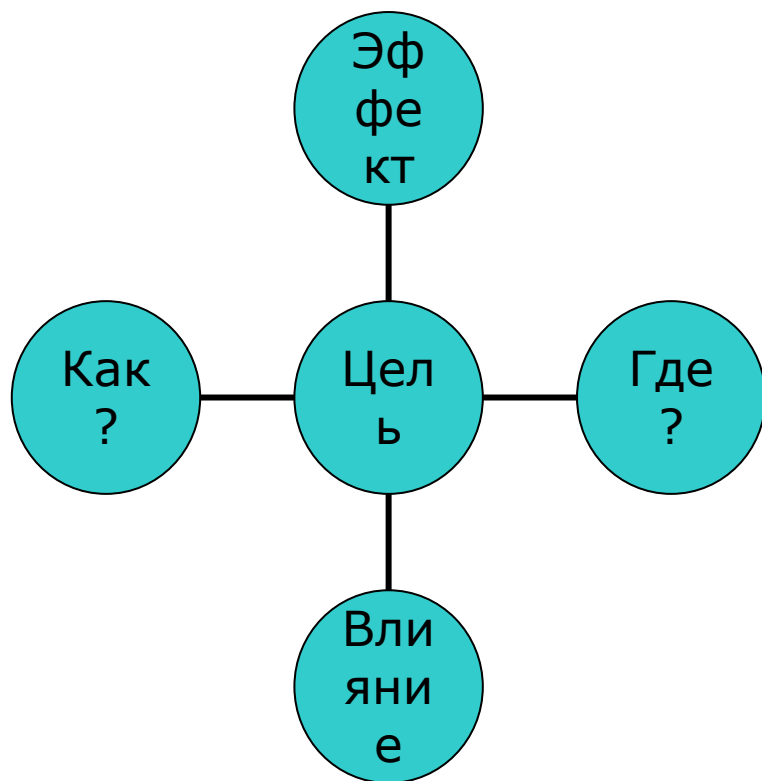
- Краткость
(1 мин на слайд,
всего: 20 – 25 слайдов)
- Доступность
- Композиционная
целостность
- Выделение ключевых
моментов
- Повтор основных
мыслей



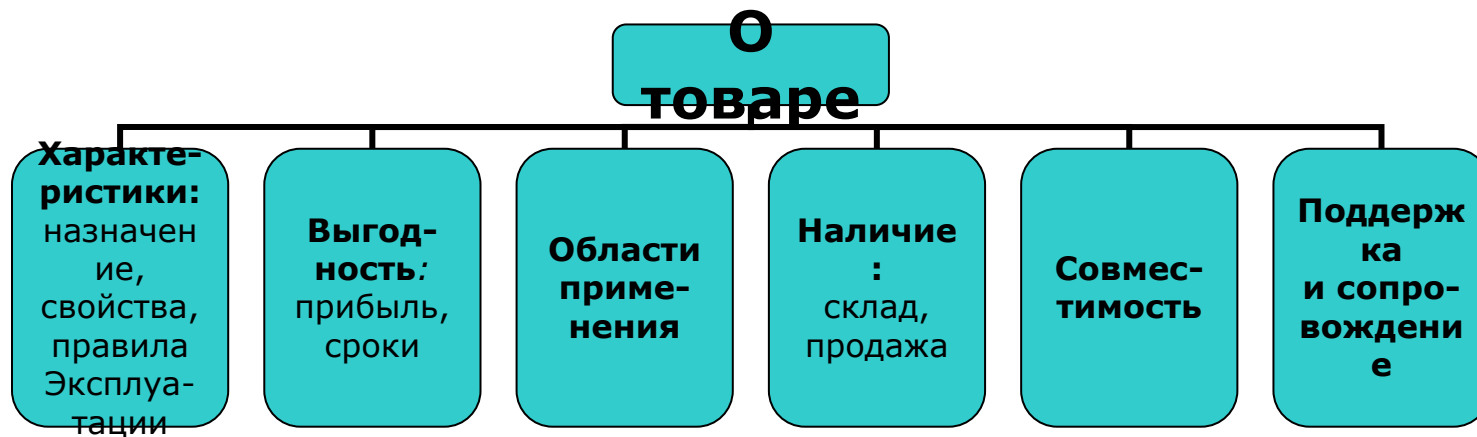
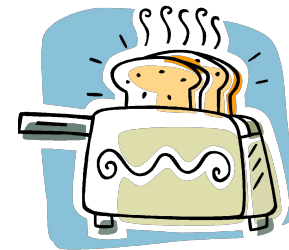
Сбор первичной информации



Цель презентации



Товар



Заказы

- Номера партий
- Цена
- Процедура заказа
- Сроки выполнения
- Способы оплаты
- Способы доставки



Потребители

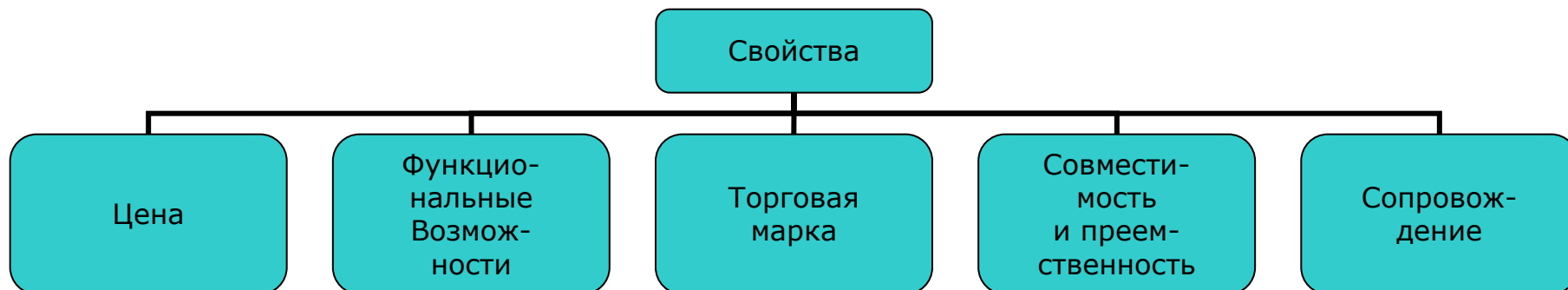


- Являются ли производителями продукции?
- Собираются ли использовать товар для научных исследований?
- Что важнее: цена или производительность?
- Какие модели или товары используются потребителями?
- Пользуются ли они услугами Вашей фирмы или являются потенциальными клиентами?

Конкуренты



- Информация о фирмах производителей конкурирующей продукции и о выпускаемых ими товарах
- Каковы преимущества представляемых изделий перед их рыночными аналогами?
- Какие свойства продукции должны обеспечить успех на рынке?



Аудитория



- Степень подготовленности аудитории (насколько хорошо разбираются в товаре агенты по продажам)
- Интересы аудитории (как с помощью предлагаемого изделия можно заработать кучу денег)
- Численность аудитории



Схема презентации

Схема

```
graph TD; A[Схема] --> B[Начало (кратко)]; A --> C[Основная часть]; A --> D[Заключительная часть]; B --- B1[Сообщение о товаре]; B --- B2[Прибыль от реализации]; B --- B3[Обзор основной части]; C --- C1[Назначение, свойства]; C --- C2[Рекомендации, выгоды]; C --- C3[Преимущества]; D --- D1[Кратко о товаре, выгоде]; D --- D2[Призыв к действию]; D --- D3[Деятельность компании];
```

Начало (кратко)

Сообщение о товаре
Прибыль от реализации
Обзор основной части

Основная часть

Назначение, свойства,
Рекомендации, выгоды
Преимущества

Заключительная часть

Кратко о товаре, выгоде
Призыв к действию
Деятельность компании

Указания по созданию эффективной презентации



- Полное понимание предмета рассказа
- Каждый слайд должен работать на общую идею презентации
- Пользуйтесь готовыми шаблонами при выборе стиля символов и цвета фона
- Экспериментируйте при размещении графики и создании спецэффектов
- Не перегружайте слайды лишними деталями
- Звуковые и визуальные эффекты используйте только для привлечения внимания к ключевым моментам

Использование мастера автосодержания

1. Запустить программу «PowerPoint»
2. В меню «Файл» выбрать «Создать»
3. В окне «Создание презентации» выбрать из раздела «Создание» строку «Из мастера автосодержания »

