

УДК 004

WEB-БАЗОВАНА СИСТЕМА КЕРУВАННЯ ПРОДАЖАМИ ДРУКОВАНИХ ВИДАНЬ, ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА ІНТЕРНЕТ СЕРВІСІВ

Хенцель В.В.

студент групи КН-17-1,

Поліський національний університет, м. Житомир

Воротніков В.В.

доктор технічних наук, доцент,

професор кафедри комп'ютерних технологій

і моделювання систем

Поліський національний університет, м. Житомир

В сучасних умовах розвитку суспільства інформаційні системи охоплюють всі сфери життя людей, в тому числі автоматизоване керування продажами.

Керування продажами – це контроль продажу товару, отримання найвищого прибутку. Діяльність з продажу товару, з метою отримання прибутку і задоволення потреб клієнта.[1]

Метою впровадження даної системи є підвищення продажів підприємства.

Інформаційну систему керування продажами найчастіше використовують інтернет магазини.

Інтернет-магазин – це платформа, яка здійснює продаж товару шляхом ознайомлення покупця зі зразком та описом, через мережу Internet. Після чого товар доставляється за місцем призначення покупцеві.

Різні дослідження показали, що дана система значно спрощує роботу з клієнтами та процес продажу, що дає можливість отримання більше нових клієнтів, а також частіше відвідування інтернет-магазинів ніж звичайних, що забезпечить збільшення суми середнього доходу.

Інформаційна система керування продажами друкованих видань має також такі переваги:

дає можливість відстежувати замовлення та оплату;

зручний вибір клієнтом друкованих видань з електронного каталогу;

облік усіх постійних і потенційних клієнтів;

полегшення роботи менеджерів, в зв'язку з автоматизацією процесу продажу товару;

можливість планування та контролю купівлю та продажу товару.

Отже, результатом даного дослідження є те, що інформаційна система керування продажами друкованих видань дуже потрібна, і часто використовується інтернет-магазинами, і є їх складовою. За допомогою неї можливо підвищити середній дохід, та збільшити кількість постійних клієнтів, також полегшити роботу менеджерів, чи навіть «відібрати» її, шляхом автоматизації даного процесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Глівенко С.В, Лапін Є.В, О.О. Павленко. Інформаційні системи в менеджменті: навч. посібник - Суми : Університетська книга, 2003. - 352 с. ISBN 966-680-106-X

Пилипчук В.П, Данніков О.В. Управління продажем: навч. посібник / В.П Пилипчук, О.В. Данніков – К:КНЕУ, 2011 – 627 [5] с. ISBN 978-966-483-550-0

Пономаренко В. С., Золотарьова І. О., Бутова Р. К. Інформаційні системи в економіці : навчальний посібник. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 176 с.