Др\_Разработка рекомендаций по информационной системе автоматизации учета продаж

Стр\_71

Введение

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ И ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ

1.1 Основные понятия и сущность автоматизации деятельности

1.2 Характеристика предметной области

1.3 Анализ аналогов программных продуктов

2ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА ПРОДАЖ

2.1 Постановка задачи

2.2 Выбор инструментальных средств для разработки информационной системы автоматизации учета продаж

2.3 Разработка базы данных системы

3 РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ

3.1 Общие сведения и назначение программы

3.2 Выполнение программы

Заключение

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

## Заключение

Автоматизация продаж является весьма важной, так как она экономит один из самых важных ресурсов в бизнесе - время. Вместо того, чтобы специалисты по продажам компании тратили большую часть своего рабочего времени на управление повторяющимися административными задачами и вводом данных, автоматизация продаж берет это бремя на себя. Это позволяет персоналу компании гораздо эффективнее управлять циклом продаж – к примеру, своевременно контролировать потенциальных клиентов либо оптимизировать процесс планирования демонстраций.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бронин Е.И. «Принципы построения и архитектура САПР», М.: Мир, 2014
2. Быков В.А. Электронный бизнес и безопасность.-М.:Радио и связь, 2008. – 112с.
3. Вермишев Ю.Х. “Основы автоматизации проектирования», М.: Издательство Бином, 2015
4. Веллинг Л., Томсон Л. «Разработка веб-приложений с помощью PHP и MySQL». - М.: Вильямс, 2017.
5. Завалеев В. Курс ЦИТ «Internet-технологии в проектах с пластиковыми карточками». - Центр Информационных Технологий,2007. – 210с.