

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»
(інститут)

інформаційних технологій
(факультет)

Кафедра системного аналізу і управління
(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеню магістра
(бакалавра, магістра)

студента Дьячкова Антона Олександровича
(ПІБ)

академічної групи 124М–19-1
(шифр)

спеціальності 124 Системний аналіз
(код і назва спеціальності)

спеціалізації¹ _____
за освітньо-професійною програмою Системний аналіз
(офіційна назва)

на тему «Аналіз інструментів та технологій створення та керування web–сайтів та CRM–систем»

(назва за наказом ректора)

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	Д.т.н., проф. Слесарев В. В			
розділів:	2			
Інформаційно-аналітичний розділ	Д.т.н., проф. Слесарев В. В			
Спеціальний розділ	Д.т.н., проф. Слесарев В. В			

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер	Малієнко А.В.			
----------------	---------------	--	--	--

Дніпро
2020

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка: 54 с., 4 додатки, 15 джерел, 27 рис., 24 табл.

Актуальність обраної теми обумовлена високою конкуренцією на інтернет-ринку, адже правильно обрані та оптимізовані веб-проекти мають вищу швидкість відповіді на запит клієнта.

Об'єкт досліджень – процес вибору та розробки CRM-системи.

Предмет досліджень – CRM-система роботи з клієнтами агро-бізнесу.

Мета роботи – запропонувати шляхи та методи покращення економічних показників підприємства в ході впровадження CRM-системи.

Поставлені задачі:

- 1) Вибір веб-додатка для покращення економічних показників підприємства.
- 2) Розгляд існуючих CRM-систем та розгляд ідеї розробки приватної системи.
- 3) Розробка приватної CRM-системи за тестовим завданням реального клієнта.

Практична цінність отриманих в роботі результатів полягає в тому, що впровадження сучасних веб-додатків для роботи з клієнтами спричиняє підвищення економічних показників для власника. Важливо правильно аналізувати потреби клієнта та використовувати відповідні інструменти.

Ключові слова: ВЕБ-САЙТ, ВЕБ-ДОДАТОК, САЙТ, АЛЬТЕРНАТИВА, ВИБІР, CRM-СИСТЕМА, СЕРВЕР, КЛІЄНТ, ЗАПИТ, РОЗРОБКА, ПРОГРАМУВАННЯ, РЕАЛІЗАЦІЯ, НАВАНТАЖЕННЯ.

ABSTRACT

Explanatory note: 54 pages., 4 applications, 15 sources, 27 pic., 24 tables.

The relevance of the chosen topic is due to high competition in the Internet market, because properly selected and optimized web projects have a higher speed of response to customer requests.

The object of research is the process of selection and development of CRM-system.

The subject of research is CRM-system of work with agribusiness clients.

The purpose of the work is to offer ways and methods to improve the economic performance of the enterprise during the implementation of the CRM-system.

Tasks:

- 1) Choosing a web application to improve the economic performance of the enterprise.
- 2) Consideration of existing CRM-systems and consideration of the idea of developing a private system.
- 3) Development of a private CRM-system for a test task of a real client.

The practical value of the results obtained in the work is that the introduction of modern web applications for working with customers leads to increased economic performance for the owner. It is important to properly analyze the client's needs and use the appropriate tools.

Keywords: WEBSITE, WEB APP, SITE, ALTERNATIVE, CHOICE, CRM SYSTEM, SERVER, CLIENT, REQUEST, DEVELOPMENT, PROGRAMMING, LOAD.