

## ABSTRACT

*Explanatory note:* 57 p., 8 pic., 26 tab., 4 applications, 11 sources.

*Subject of research:* activity of the entertainment establishment "MakhnoPab".

*The object of research:* methods of analysis and forecasting of sales, conducting business processes, assortment analysis.

*The purpose of research:* to increase the efficiency of the institution by identifying the weaknesses of the institution, their elimination, increase profitability and identify those areas that should be developed.

*Economic efficiency* is expected to be positive due to the development of a staff motivation plan, which allows to clearly define the task of increasing sales, and thus increase the profitability of the institution.

*In the information-analytical section* is given SWOT-analysis, analysis of business processes, theoretical data on selected methods are given.

*A special section* contains an ABC – XYZ analysis, forecasting by the linear trend method, updated the bonus system.

*The practical value* of the work is to use the described methods in the conditions of the institution "MakhnoPab".

*Key words:* SALES, PROFIT INCREASE, FORECASTING, BUSINESS PROCESS ANALYSIS, TIME SERIES, TREND.

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка: 57 с., 8 рис., 26 табл., 4 додатків, 11 джерел.

*Об'єкт дослідження:* діяльність розважального закладу «МахноПаб».

*Предмет дослідження:* методи аналізу та прогнозування продажів, ведення бізнес-процесів у закладі, аналіз асортименту.

*Мета і завдання дослідження.* Метою дослідження є підвищення ефективності роботи закладу шляхом виявлення слабких сторін роботи закладу, їх усунення, підвищення рентабельності та пошук тих областей, які варто розвивати.

*Методи дослідження та апаратура:* SWOT-аналіз, аналіз бізнес-процесів, ABC–XYZ аналіз, прогнозування методом лінійного тренду, експертна оцінка, програмне забезпечення MS Excel, інструмент моделювання ERwin Process Modeler

*Економічна ефективність:* очікується позитивною завдяки розробці плану мотивації персоналу, який дозволяє чітко окреслити задачу з підвищення продажів, і таким чином підвищити дохідність закладу.

В інформаційно-аналітичному розділі наведено SWOT-аналіз, аналіз бізнес-процесів, теоретичні дані про обрані методи.

У спеціальному розділі виконано ABC–XYZ аналіз, прогнозування методом лінійного тренду, оновлено систему преміювання.

Практична цінність роботи полягає у використанні описаних методів в умовах закладу «МахноПаб».

**Ключові слова:** ОБСЯГ ПРОДАЖІВ, ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ, ПРОГНОЗУВАННЯ, АНАЛІЗ БІСНЕС-ПРОЦЕСІВ, ЧАСОВІ РЯДИ, ТРЕНД.

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

Факультет інформаційних технологій  
(факультет)

Кафедра системного аналізу та управління  
(повна назва)

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

Студентки \_\_\_\_\_ Кривобок Ганни Сергіївни

академічної групи \_\_\_\_\_ 124-18-1

спеціальності \_\_\_\_\_ 124 Системний аналіз

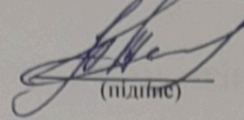
на тему: «Аналіз діяльності розважального закладу на прикладі «Махнопаб»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	Інституційною	
кваліфікаційної роботи	проф. Ус С.А.	95	Відмінно	
розділів:	проф. Ус С.А.	95	Відмінно	
Інформаційно- аналітичний	проф. Ус С.А.	95	Відмінно	
Спеціальний розділ	проф. Ус С.А.	95	Відмінно	
Рецензент	к.е.н., доц. Л.В. Тимошенко.	90	Відмінно	
Нормоконтролер	к.ф.-м.н., доц. Хом'як Т.В.	90	Відмінно	

Дніпро  
2022

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

Системного аналізу та управління  
(повна назва)  
(підпис)к.т.н., доц. Желдак Т.А.  
(прізвище, ініціали)

« 18 » 05 20\_\_ року

**ЗАВДАННЯ**  
на кваліфікаційну роботу  
ступеня бакалаврастудентці Кривобок Г. С. академічної групи 124- 18-1  
спеціальності: 124 Системний аналізна тему «Аналіз діяльності розважального закладу на прикладі «Махнопаб»  
затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка»  
від 18.05.2022 р. №268-с

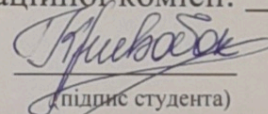
Розділ	Зміст	Терміни виконання
1. Інформаційно-аналітичний розділ	Зробити аналіз об'єкта дослідження. Обґрунтувати структуру підприємства, цілі, задачі та проблеми. Визначити методи для вирішення поставлених задач та детально розглянути їх.	15.05.2022 – 25.05.2022
2. Спеціальний розділ	Вирішити поставлене завдання – проаналізувати обсяг продажів та визначити план для співробітників.	25.05.2022 – 30.05.2022

Завдання видано

  
(підпис)доц. Желдак Т.А.  
(прізвище, ініціали)проф. Ж.С.А.Дата видачі: 06.09.2021 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії: \_\_\_\_\_

Прийнято до виконання

  
(підпис студента)Кривобок Г. С.

(прізвище, ініціали)