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

Факультет інформаційних технологій
(факультет)

Кафедра системного аналізу і управління
(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ОКР бакалавра

студента Кравченка Богдана Дмитровича
(ПІБ)
академічної групи 124-16-2
(шифр)

спеціальності– Системний аналіз
(код і назва)
за освітньо-професійною програмою « Системний аналіз »
(офіційна назва)

на тему *«Технологія просування продуктів на нові ринки збуту»*
(назва за наказом ректора)

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	Доц. Желдак Т.А.			
розділів:				
Інформаційно-аналітичний	Доц. Желдак Т.А.			
Спеціальний	Доц. Желдак Т.А.			

Рецензент	Доц. Малієнко А.В.			

Нормоконтролер	Доц. Малієнко А.В.			

Дніпро
2020

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка: 58 с., 4 рис.,22 табл., 14 джерел, 3 додатки.

Приватна компанія Hankuper s.r.o - молода і гнучка IT-компанія з європейською юрисдикцією. Це команда молодих та амбітних спеціалістів, які створюють якісне програмне забезпечення, таке як AdLock, та намагаються популяризувати його різними методами, в тому числі і поширенням його на різні ринки збита.

Об'єктом дослідження в роботі є компанія Hankuper s.r.o, що намагається організувати процес дистрибуції програмного забезпечення AdLock на нові ринки збуту.

Предметом дослідження є математичні моделі, що застосовуються при прийнятті рішень вибору дистрибуційної компанії.

Метою дослідження є покращення технології просування програмного продукту AdLock на нові ринки збуту.

Методи дослідження: метод аналізу ієрархії, метод вибору на основі вибору нечітких відношень переваги, експертна система.

В *інформаційно-аналітичному розділі* описано системний аналіз підприємства та технологічний процес підприємства. Також, наведено алгоритми обраних методів рішення відповідно до поставлених задач, а також наведені теоретичні відомості про використані методи.

У *спеціальному розділі* наведено розв'язок задачі вибору дистрибуційної компанії двома обраними методами, а саме методом аналізу ієрархії та методом вибору на основі вибору нечітких відношень переваги. А задачу вибору каналу просування – за допомогою експертної системи.

Практична цінність даної роботи полягає у можливості гнучкого врахування факторів, що впливають на вибір дистрибуційної компанії для компанії Hankuper s.r.o, та оптимальний вибір каналу просування.

Ключові слова: ПРИВАТНА КОМПАНІЯ, ПРОГРАМА, ДИСТИБУЦІЯ, ОПТИМІЗАЦІЯ, МЕТОД АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЇ, ЛОГІСТИКА, ВІДНОШЕННЯ ПЕРЕВАГИ, ЕКСПЕРТНА СИСТЕМА.