

факторами и результативным признаком, выделения значимых параметров, построение уравнений парной и множественной регрессии, на основе методов регрессионного анализа; 4) экспорт данных включает выгрузку результатов в файлы формата Excel.

Результаты исследования на основе представленной модели могут быть использованы как на уровне коммерческих организаций, так и органов власти при принятии ключевых решений на основе данных.

Список используемых источников

1. Аналитическая платформа Loginom [Электронный ресурс]. - URL: <https://loginom.ru/>. - (дата обращения: 8.11.2022).
2. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг и др. ; науч. ред. Л. М. Гохберг ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. - 82 с.
3. Yasnitsky L.N. Algorithm for searching and analyzing abnormal observations of statistical information based on the Arnold – Kolmogorov – Hecht-Nielsen theorem // International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering. - 2020. - 9(2). - Pp. 1814-1819

Жуковец Н.В.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ

ПУП «СТАРОДОРОЖСКИЙ ПЛОДООВОЩНОЙ ЗАВОД» ОАО «СЛУЦКИЙ САХАРОРАФИНАДНЫЙ КОМБИНАТ»

В современных условиях конкурентного рынка важной составляющей эффективной деятельности организации в сфере стимулирования спроса является оперативная работа сектора продаж и выстраивание качественных связей с клиентами. В данной связи в ПУП «Стародорожский плодоовощной завод» ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат» целесообразно рассмотреть возможность использования CRM-системы в составе программы 1С Организация.

Применение программы «1С:Организация 8 CRM» повысит эффективность деятельности, взаимодействия подразделений при обслу-

живании клиентов в розничных магазинах, а также позволит снизить трудоемкость работ и ошибок.

Общая сумма единовременных затрат составляет 19,0 тыс. руб. Закупка нового оборудования, установка и наладка сети не понадобятся, поскольку в организации полностью налажена инфраструктура управления.

Внедрение «1С:Организация 8 CRM» не требует дополнительных текущих затрат по абонентскому обслуживанию программного обеспечения.

Ключевая цель внедрения «1С:Организация 8 CRM» в ПУП «Стародорожский плодоовощной завод» ОАО «Слудский сахарорафинадный комбинат» — улучшение обслуживания клиентов, повышение эффективности продаж компании путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

С целью оценки эффективности внедрения CRM-системы рассмотрим взаимодействие сотрудника отдела продаж с клиентом:

1. Поступлений заявки от клиента.
2. Сотрудник определяет наличие продукции на складе.
3. Сотрудник опрашивает коммерческих предположение клиенту в соответствии с заявкой, с указанием стоимости.
4. Сотрудник готовит документы на поставку продукции.
5. Сотрудник проводит согласование документов на поставку продукции у руководства.
6. Сотрудник направляет пакет документов клиенту.
7. В соответствии с условиями договора происходит оплата и доставка продукции.

Затраты рабочего времени взаимодействия сотрудника отдела продаж с клиентом с применением CRM-системы составят 41 минуты и без 57 минут. Использование системы планирования «1С:Организация 8 CRM» позволит сократить время при взаимодействии сотрудника отдела продаж с клиентом. Таким образом, общая экономия времени по расчетам составит: 16 (мин)

Применение CRM-системы позволит автоматизировать взаимодействия сотрудников и отделов в процессе получения, обработки и заказов. Оценка экономии времени проводилась на примере 1 клиента. В среднем за один рабочий день менеджер оформляет 4 заказа. Таким образом, общая экономия за рабочий день составит 64 мин.

Рабочий день менеджера по продажам составляет 8 часов или 480 мин. Экономия рабочего времени составит 64 минуты. Таким образом,

удельный вес экономии времени в общем объеме затрат времени составляет 13,3%.

Численность сотрудников составляет 4 человека. Экономия численности персонала составит 1,5 чел.

Таким образом, за счет применения программы численность персонала может быть сокращена на 1 человека. Учитывая, что средняя заработная плата составляет 1125 руб. в месяц. Экономия затрат труда составит 13 500 руб.

Сумма экономии на налоговых выплатах (34% ФСЗН, 0,6% Белгосстрах) на заработную плату составят 5551 руб.

Общая экономия затрат за счет применения программного продукта составит 18,5 тыс. руб.

Таким образом, использование CRM-системы в работе сектора продаж позволит экономии средств в размере 18,5 тыс. руб.

Использование системы позволяет повысить эффективности продаж компании путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, устанавливая и улучшая бизнес-процессы и анализируя результаты. Внедрение полученных рекомендаций позволит автоматизировать ряд бизнес-процессов, повышая эффективность работы отдела продаж.

Список литературы

1. Годовые отчеты ПУП «Стародорожский плодоовощной завод» ОАО «Слущкий сахарорафинадный комбинат» за 2019-2021 гг.