

## **АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ ТА БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ**

Магазини, які займаються реалізацією продукції на ринку, постійно нашоувуються на проблему конкурентоспроможності. Це пояснюється наявністю великої кількості учасників, що діють в даному секторі ринку, а також прагненням отримати якомога більший прибуток від ведення такої діяльності. Щоб магазин міг конкурувати на ринку, необхідно широко використовувати сучасні інформаційні системи і технології.

Інформаційні технології увійшли в усі сфери життя суспільства, в тому числі і в торгівлю. Впровадження інформаційних систем дозволяє будь-якому магазину удосконалити і покращувати управлінську діяльність, збільшувати обсяги продажу, залучати нових клієнтів і підвищувати лояльність вже існуючих клієнтів.

В даний час інформаційна складова в управлінні підприємством має першочергове значення. Тому успіх бізнесу багато в чому залежить від того, наскільки обдумано побудована і ефективно працює інформаційна система підприємства, зокрема - її складова, що забезпечує автоматизацію обліку, планування ресурсів, аналіз інформаційних потоків і контроль над ними. У питаннях вибору рішення для автоматизації обліку керівник підприємства може покладатися на співробітників власного ІТ-відділу (якщо такий є), на свого системного адміністратора, а іноді і просто на співробітників або знайомих, які якимось "пов'язані з комп'ютерами". Подібний підхід містить в собі ряд потенційних проблем:

- невизначена (можливо навіть низька) кваліфікація осіб, на думці яких буде засновувати своє рішення керівник;
- можлива несумлінність і матеріальна зацікавленість працівників у роботі з конкретною фірмою-постачальником обладнання, програмного забезпечення або послуг.

Нерідко при цьому керівник підприємства не може самостійно достовірно оцінити ступінь компетентності і зацікавленості своїх ІТ-спеціалістів. І навіть за умови їх достатньої компетентності і сумлінності можна гарантувати оптимальність рішень, запропонованих цими людьми, так як вони можуть базуватися на минулому досвіді роботи в будь-якому підприємстві, на особистих переконаннях та ін.

З цього випливає необхідність залучення незалежних фахівців, що володіють достатнім досвідом в сфері інформаційних технологій, для експертної оцінки інформаційної системи підприємства і отримання рекомендацій відносно її оптимізації - тобто використання послуг ІТ- консалтингу.

У сфері обліку продажу товарів система, яка дозволить вести облік продажів товарів в магазині, контролювати взаємозв'язки з постачальниками і клієнтами є досить важливою. Найкращим рішенням, яке дозволяє ефективно виконувати подібні завдання, є розробка системи, яка автоматизує функції обліку продажів товарів у магазині.

В теперішній час є досить багато готових програмних продуктів в цій області. Одним з лідерів серед розробників програмних продуктів в сфері автоматизації діяльності організації є компанія OneBox.

Програмний продукт ERP-управління OneBox являє собою набір потужних інструментів для збільшення продуктивності співробітників компанії шляхом оптимізації та автоматизації внутрішніх процесів. Перевагою ERP-системи є можливість гнучкого налаштування, додавання деяких функцій і модулів, які потрібні власнику підприємства. Значне розширення функціональних можливостей робить бізнес максимально автоматизованим і ефективним. Програма охоплює безліч завдань в будь-якій галузі і сфері незалежно від масштабу підприємства - підходить для малого і середнього бізнесу. Корпоративна система ERP автоматизує ряд завдань, знімаючи функції з менеджерів середньої і вищої ланки, вивільняючи ресурси для інших проектів.