

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ В ГОНЧАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Шпінталь М.Я.¹⁾, Шпінталь О.Я.²⁾

Тернопільський національний економічний університет

¹⁾ к.т.н., доцент, ²⁾ магістрант

І. Вступ

Розвиток малого та середнього бізнесу є пріоритетним напрямком діяльності будь якого уряду. Тому електронні ресурси управління продажами продукції підприємств такого бізнесу є важливим елементом у просуванні свого товару та збільшення конкурентоспроможності.

Важливим елементом такого ресурсу є його дизайн, а також можливість утримати користувача як можна довше на ресурсі, що в свою чергу підвищить ймовірність здійснення покупки. Дизайн повинен бути яскравим і незабутнім, стиль повинен відповідати тематиці і напрямку діяльності сайту. Якісний та максимально функціональний ресурс - це запорука успіху проекту в цілому, та розвитку підприємства.

При проектуванні та розробці дизайну необхідно враховувати побажання замовника, які можуть надати ресурсу певні переваги. Тут можуть бути використані різні техніки і прийоми, наприклад, вибіркова flash-анімація окремих блоків.

Сайт підприємства з виробництва кераміки повинен мати максимально простий і зручний для користувачів алгоритм навігації по ресурсу, він має бути максимально інтуїтивно зрозумілий. Структура повинна бути чіткою і з мінімальною глибиною вкладень. Так, необхідно створити окремі виділені розділи, в яких товари розташовуються залежно від певної класифікації (тип товару, клас вартості, технологія виготовлення та ін.). Також в окремі розділи необхідно вивести новинки, що з'явилися на ресурсі, акції, спеціальні пропозиції.

II. Мета роботи

Мета досліджень полягає у пошуку та вивченні чинників, які впливають на роботу системи управління продажами в гончарному виробництві, та внесення поточних змін, які будуть покращувати стан справ на виробництві. До таких показників також можна віднести статистичні показники торгівлі та виробництва.

III. Проектування та реалізація статистичних розрахунків

Крім наведених вище особливостей системи управління продажами в гончарному виробництві важливою є отримувати статистичні дані про продану та вироблену продукцію в розрізі різних характеристик.

Для аналізу господарських процесів використовують кількісні і якісні показники. До кількісних показників належать показники кількості найманих працівників. Кількісні показники використовують для характеристики розміру, абсолютного рівня аналізованого явища. Якісні показники застосовуються для характеристики особливостей процесу відтворення, виражають співвідношення між різними елементами цього процесу. Якісними показниками є, наприклад, показники продуктивності праці, собівартості одиниці продукції, використання основних фондів тощо[1].

В даній системі управління продажами в гончарному виробництві система дозволяє отримувати наступні дані:

- реалізація продукції в розрізі стилю виробів за певний період часу;
- виявлення характеристик окремих замовлень за різними характеристиками;
- коефіцієнт ефективності використання виробничих фондів;
- витрати сировини і матеріалів та енергетичних ресурсів на виробництво продукції;
- коефіцієнт продуктивності праці в натуральних та грошових одиницях.

Висновок

У роботі запропоновано доопрацювати систему управління продажами в гончарному виробництві з метою отримання статистичних даних, які в свою чергу підвищують ефективність.

Список використаних джерел

1. Показники господарської діяльності підприємств у ринковій системі управління [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://pidruchniki.com/1050101050982/menedzhment/pokazniki_gospodarskoyi_diyalnosti_pidpriemstv_rinkoviy_sistemi_upravlinnya.