

**MINISTRY OF EDUCATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS
STATE EDUCATIONAL INSTITUTION
SCHOOL OF BUSINESS OF BELARUSIAN STATE UNIVERSITY**

DEPARTMENT OF DIGITAL SYSTEMS AND TECHNOLOGIES

Abstract to the thesis

**DESIGN OF AN INFORMATION SYSTEM FOR AUTOMATION
OF SALES PROCESSES**

TRUSHKINA Aliona

Scientific supervisor:
Varatnitskaya Tatiana Ivanovna
Senior lecturer

Minsk, 2025

Дипломная работа: 60 с., 15 рис., 9 табл., 44 источника, 1 приложение.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА, АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОДАЖ, CRM, УПРАВЛЕНИЕ СДЕЛКАМИ, ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ.

Цель работы: разработка и внедрение информационной системы автоматизации продаж для повышения эффективности работы отдела продаж СООО «МТС».

Объект исследования: бизнес-процессы управления продажами в СООО «МТС».

Предмет исследования: методы и средства автоматизации продаж и клиентского взаимодействия.

Методы исследования: системный анализ, UML-моделирование, проектирование баз данных, прототипирование интерфейсов, оценка экономической эффективности.

Исследования и разработки: выполнен анализ текущих процессов, сформулированы требования, разработаны UML-диаграммы, база данных и интерфейсы, проведено тестирование и расчёт эффективности.

Элементы научной новизны: разработана система продаж с гибкой архитектурой, интеграцией с внешними сервисами и возможностью масштабирования.

Область возможного применения: автоматизация продаж в телекоммуникационных и цифровых компаниях.

Технико-экономическая и социальная значимость: система снижает затраты труда, ускоряет сделки, улучшает качество обслуживания и быстро окупается.

Автор работы подтверждает, что приведённый в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из источников теоретические и методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

Thesis: 60 p., 15 fig., 9 tab., 44 sources, 1 appendix.

INFORMATION SYSTEM, SALES AUTOMATION, CRM, TRANSACTION MANAGEMENT, DIGITAL TRANSFORMATION.

Purpose of the work: development and implementation of a sales automation information system to improve the efficiency of the JLLC «MTS» sales department.

Object of research: business processes of sales management at JLLC «MTS».

Subject of research: methods and means of sales automation and customer interaction.

Research methods: system analysis, UML modeling, database design, interface prototyping, cost-effectiveness assessment.

Research and development: current processes are analyzed, requirements are formulated, UML diagrams, database and interfaces are developed, testing and efficiency calculation are carried out.

Elements of scientific novelty: a sales system with flexible architecture, integration with external services and the ability to scale has been developed.

Scope of possible application: sales automation in telecommunication and digital companies.

Technical, economic and social significance: the system reduces labor costs, speeds up transactions, improves the quality of service and pays off quickly.

The author of the paper confirms that the computational and analytical material presented in it correctly and objectively reflects the state of the process under study, and all theoretical and methodological provisions and concepts borrowed from sources are accompanied by references to their authors.

Дыпломная праца: 60 с., 15 мал., 9 табл., 44 крыніцы, 1 дадатак.

ІНФАРМАЦЫЙНАЯ СІСТЭМА, АЎТАМАТЫЗАЦЫЯ ПРОДАЖАЎ, CRM, КІРАВАННЕ ЗДЗЕЛКАМІ, ЛІЧБАВАЯ ТРАНСФАРМАЦЫЯ.

Мэта працы: распрацоўка і ўкараненне інфармацыйнай сістэмы аўтаматызацыі продажаў для павышэння эфектыўнасці работы аддзела продажаў СТАА «МТС».

Аб'ект даследавання: бізнес-працэсы кіравання продажамі ў СТАА «МТС».

Прадмет даследавання: метады і сродкі аўтаматызацыі продажаў і кліенцкага ўзаемадзеяння.

Метады даследавання: сістэмны аналіз, UML-мадэляванне, праектаванне баз дадзеных, прататыпіраванне інтэрфейсаў, ацэнка эканамічнай эфектыўнасці.

Даследаванні і распрацоўкі: выкананы аналіз бягучых працэсаў, сфармуляваны патрабаванні, распрацаваны UML-дыяграмы, база дадзеных і інтэрфейсы, праведзена тэставанне і разлік эфектыўнасці.

Элементы навуковай навізны: распрацавана сістэма продажаў з гнуткай архітэктурай, інтэграцыяй з вонкавымі сэрвісамі і магчымасцю маштабавання.

Вобласць магчымага прымянення: аўтаматызацыя продажаў у тэлекамунацыйных і лічбавых кампаніях.

Тэхніка-эканамічная і сацыяльная значнасць: сістэма зніжае выдаткі працы, паскарае здзелкі, паляпшае якасць абслугоўвання і хутка акупляецца.

Аўтар працы пацвярджае, што прыведзены ў ёй разлікова-аналітычны матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага працэсу, а ўсе запазычаныя з крыніц тэарэтычныя і метадалагічныя палажэнні і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.