

*Андреасян Г.М., магистрант,  
2 курс, Институт математики, физики и информационных технологий,  
Тольяттинский государственный университет,  
Тольятти (Россия)*

*Тихонов Н.Е. студент,  
2 курс, Институт финансов, экономики и управления,  
Тольяттинский Государственный Университет  
Тольятти (Россия)*

*Andreasyan G.M., Master student,  
2nd year, Institute of Mathematics, Physics and Information Technologies,  
Togliatti State University,  
Togliatti (Russia)  
Tikhonov N.E. student,  
2 course, Institute of Finance, Economics and Management,  
Togliatti State University  
Togliatti (Russia)*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ МОЩНОСТЕЙ КОМПАНИЙ**

**Аннотация:** в современном мире использование компьютерных систем и мобильных приложений является неотъемлемой частью жизнедеятельности любой организации.

**Ключевые слова:** компьютерные системы, мобильные приложения.

**Using mobile applications to increase the capacity of companies**

**Abstract:** in the modern world, the use of computer systems and mobile applications is an integral part of the life of any organization.

**Key words:** computer systems, mobile applications.

Поиск компьютерных приложений для различных аспектов деятельности компании в последние годы становится все более важной задачей многих владельцев малого бизнеса. Действительно, компьютеры

сегодня являются неотъемлемой частью бизнес-ландшафта, отчасти потому, что они могут быть эффективным инструментом во многих различных аспектах повседневной деятельности бизнеса. Компьютерные системы в настоящее время используются для выполнения широкого спектра задач, включая бухгалтерский учет, деловые коммуникации, разработку продукции, производство, контроль запасов и маркетинг.

### **Малый бизнес и использование компьютеров**

Предприниматели и другие владельцы малого бизнеса используют современные быстро меняющиеся компьютерные технологии во многих различных сферах деятельности:

#### **Счетоводство**

Компьютерные системы широко используются для различных функций бухгалтерского учета, включая начисление заработной платы сотрудникам; анализ движения денежных средств; калькуляцию затрат на выполнение работ; отслеживание платежей и долгов поставщиков и клиентов; федеральные, государственные и местные налоги; и другие расходы, и доходы, которые влияют на финансовое состояние бизнеса. Владельцы малого бизнеса используют компьютеры для ведения бухгалтерского учета больше, чем для каких-либо других целей, и в результате в последние годы на рынке появилось программное обеспечение, предназначенное для оказания помощи даже неопытным владельцам бизнеса в ведении бухгалтерского учета.

#### **Дизайн продукта**

Дизайн продукта - одно из самых популярных компьютерных приложений в современном деловом мире. Автоматизированное проектирование (САПР) включает в себя создание компьютерных моделей продуктов, которые в конечном итоге преобразуются в реальность. Системы САПР позволяют проектировщикам просматривать объекты в самых разнообразных представлениях и тестировать эти объекты, моделируя условия реального мира.

## **Производство**

Автоматизированное производство (САМ), тем временем, использует данные геометрического проектирования для управления автоматизированным оборудованием и другими производственными процессами. Поскольку и САД, и САМ используют компьютерные методы кодирования геометрических данных, процессы проектирования и производства могут быть высоко интегрированы. Системы автоматизированного проектирования и производства обычно называют САД/САМ.

## **Управление запасами**

Малые предприятия все чаще используют компьютеры для отслеживания всех аспектов своих запасов, включая складирование, заказ, получение и распределение. Кроме того, многие компьютерные системы поддерживают программы, которые интегрируют потребности в управлении запасами с другими аспектами деятельности бизнеса, что помогает компании действовать согласованно и разумно, преодолевая различные препятствия делового мира.

В последние годы количество маркетинговых компьютерных приложений для маркетинга резко возросло. В то время как компьютерные приложения для других бизнес-нужд были частью общей картины в течение одного или двух десятилетий, широкое использование компьютеров для формирования маркетинговых стратегий и кампаний компании является относительно новым явлением.

Конечно, надежная информация о клиентах является основным ключом к любой эффективной маркетинговой кампании. Следовательно, поставщики услуг баз стали чрезвычайно популярны среди предприятий различных форм и размеров. Базы данных позволяют легко создавать списки потенциальных клиентов для кампаний прямой почтовой рассылки или телемаркетинга.

Создайте базу данных клиентов и потенциальных клиентов и регулярно обновляйте ее.

Решите, какая маркетинговая информация необходима, и разработайте план ее получения.

Используйте демографические и географические данные для составления профиля текущей клиентской базы, который затем может быть использован для определения потенциальных новых рынков.

Используйте данные для определения долгосрочных интересов и покупательских привычек клиентов.

Вовлеките сотрудников отдела продаж (если таковые имеются) во внедрение новых технологий; "Если продавцы не думают, что автоматизированная система принесет им пользу, они не будут ее использовать".

1. Делитесь информацией по всей компании.
2. Используйте компьютерные ресурсы для персонализации и координации прямых рассылок и других кампаний.
3. Организуйте так, чтобы соответствующая информация о клиентах была доступна тем, кто в ней нуждается.

### **Факторы, которые следует учитывать при рассмотрении новых компьютерных приложений**

Многие владельцы малого бизнеса восприняли компьютеры как новое мощное оружие в своем арсенале. Но, несмотря на их полезность для решения широкого спектра бизнес-задач, плюсы и минусы различных компьютерных систем необходимо тщательно взвесить, прежде чем делать инвестиции. В конце концов, ошибки в этой области могут нанести ущерб финансам и производительности компании.

Персональные компьютеры в настоящее время составляют основную часть расходов большинства небольших компаний на информационные технологии, и большинство небольших компаний вполне способны определить, могут ли они позволить себе первоначальные расходы на покупку ПК для ведения бухгалтерского учета, маркетинга или других целей. Но консультанты и опытные владельцы малого бизнеса утверждают,

что небольшим фирмам необходимо признать, что начальная цена нового компьютера(компьютеров) составляет лишь часть, а иногда и небольшую часть общей стоимости владения (иногда называемой TCO). Расходы на техническую поддержку а также различные административные и трудовые затраты, связанные с управлением и разработкой политик для компьютерных ресурсов, все это необходимо учитывать при рассмотрении компьютерных приложений для различных областей бизнеса.

Дрейфусс предложил владельцам малого бизнеса, чтобы сотрудники выяснили стоимость установки, отладки и обучения, связанных с новым компьютерным оборудованием, прежде чем соглашаться на покупку.

Еще одним фактором, о котором следует помнить владельцам малого бизнеса, является то, что различные компьютерные приложения доступны онлайн через Интернет. Ряд компаний создали порталы для малого бизнеса во Всемирной паутине, чтобы предоставить компаниям доступ к программному обеспечению и услугам, таким как обработка заработной платы, юридические услуги, онлайн—банкинг или помощь в создании веб-сайта для электронной коммерции. Кроме того, поставщики прикладных услуг (ASP) предлагают компаниям возможность тестировать и использовать программное обеспечение через Интернет без необходимости его покупать. Эти варианты могут в конечном итоге снизить стоимость и улучшить доступность компьютерных приложений для малого бизнеса.

Список используемой литературы:

1. Дхолакия, П. Основы маркетинга вашего мобильного приложения [Текст] / П. Дхолакия, 2015. – 272 с.
2. Голощапов, А.Л. GoogleAndroid программирование для мобильных устройств [Текст] / А.Л. Голощапов. – СПб.: BHV, 2014. – 340 с.
3. Колхонен, К. Маркетинговый план для мобильных приложений [Текст] / К. Колхонен, 2016, – 676 с