

## **ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ ПО ПРОДАЖЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ**

Часто возникают ситуации необходимости автоматизировать некоторые бизнес-процессы для улучшения эффективности работы сотрудников. Для решения задач такого рода применяется Salesforce, это крупнейшая в мире облачная компания, которая предоставляет программное обеспечение для управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и автоматизации бизнес-процессов.

Целью проекта является разработка веб-приложения для автоматизации бизнес-процессов компании по продаже автозапчастей.

Приложение предоставляет следующие функции:

- форма с Google reCaptcha, динамической валидацией, при отправке данных из которой в организации создаётся клиент;
- конвертация клиента в компанию, контакт, возможность, и привязки продуктов к их возможностям;
- генерация PDF документа, который является счётом по сделке;
- отправка письма контакту возможности, а также автоматизированный перевод статуса возможности;
- статистика по всем компаниям и их сделкам, поиск по названию компании и сумме закрытых сделок компании;
- отчёты с графиками для анализа продаж, оценки эффективности и выделения наиболее важных клиентов.

Веб-приложение разрабатывается с помощью облачной платформы Salesforce и её языков программирования, а также её инструментов для разработки приложений и настройки системы.

Приложение ориентировано на использование каким-либо малым, средним или крупным бизнесом, а именно сотрудниками этой компании (агенты по продажам, менеджеры по продажам, сервисные агенты, сервисные менеджеры). Оно позволит создать решения для автоматизации бизнес-процессов, что в свою очередь поможет компании снизить затраты, увеличить эффективность работы сотрудников и принимать более обоснованные решения на основе анализа данных.

Благодаря облачной платформе Salesforce пользователи имеют возможность получить доступ к своим данным и функционалу системы из любой точки мира с помощью интернет-браузера.