

# ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОДАЖ МОБИЛЬНЫХ АКСЕССУАРОВ

*Шатухо И.В., студент*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,  
Институт информационных технологий,  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Шведова О.А. – маг. техн. наук, ст. препод. каф. ИСиТ*

Настоящий тезис-доклад посвящен разработке и внедрению веб-приложения, целью которого является сопровождение и оптимизация процессов продаж мобильных аксессуаров. Актуальность обусловлена постоянным ростом рынка мобильных устройств, что требует эффективных инструментов для управления продажами и повышения клиентской удовлетворенности.

Современное общество сталкивается с повышенным спросом на мобильные устройства, что подразумевает необходимость создания эффективных инструментов для управления продажами мобильных аксессуаров. Развитие веб-приложений является перспективным направлением в этой области, позволяя улучшить процессы продаж и удовлетворить потребности клиентов. Разработка

веб-приложения для сопровождения продаж является актуальным и важным шагом в условиях быстрого развития технологий и изменения потребительских предпочтений.

Интернет-магазины предоставляют множество преимуществ и являются важным элементом современной коммерции. Причины, по которым интернет-магазины являются полезными:

1. Пользователи могут совершать покупки в любое время суток, 7 дней в неделю, без необходимости посещения физического магазина.
2. Отсутствие необходимости стоять в очередях и тратить время на поездку к магазину улучшает общий опыт покупки.
3. Интернет-магазины могут предложить более широкий ассортимент товаров, чем традиционные магазины, благодаря отсутствию ограничений пространства.

Целью дипломного проекта является разработка веб-приложения, помогающего решить проблему организации продаж мобильных аксессуаров через сеть Интернет с использованием сайта Интернет-магазина.

Вклад веб-приложения в сопровождение продаж:

1. Улучшенный клиентский опыт и удовлетворенность. Акцент на удобстве использования приложения для клиентов, предоставляя интуитивный интерфейс и персонализированные рекомендации. Снижение времени на поиск и оформление заказов, что способствует увеличению удовлетворенности клиентов;
2. Эффективное управление продажами. Внедрение инструментов аналитики для мониторинга продаж и потребительского спроса. Автоматизация процессов учета товаров, заказов и обработки платежей для повышения эффективности работы персонала;
3. Адаптивность к рыночным изменениям. Гибкая система, способная быстро реагировать на изменения в потребительском поведении и рыночной конъюнктуре. Возможность быстрого обновления ассортимента и привлечения клиентов через акции и специальные предложения;
4. Значимость и перспективы. Разработка и внедрение веб-приложения для сопровождения продаж мобильных аксессуаров не только повысит эффективность торговых операций, но и откроет новые возможности для развития бизнеса в условиях динамичного рынка мобильных устройств.

При разработке использованы следующие технологии: язык программирования C# ASP.NET, JavaScript jQuery, для управления базами данными Microsoft SQL Server.

Функционально приложение позволяет:

1. Регистрировать или авторизовываться в личный аккаунт клиенту;
2. Обработать заказ: просмотреть список\определенный заказ, изменить статус заказа;
3. Управлять номенклатурой товаров: добавлять, редактировать товары;
4. Просматривать товары, представленные на сайте и добавлять их в корзину.

Проект направлен на улучшение взаимодействия с клиентами, повышение скорости обработки заказов, а также адаптацию к динамике рынка с целью укрепления позиций предприятий в сфере продаж мобильных аксессуаров. Проведенное исследование позволяет утверждать, что создание веб-приложения для сопровождения продаж мобильных аксессуаров положительно влияет на бизнес-процессы.

**Список использованных источников:**

1. Sharma, S., & Sardana, G. D. (2022). «E-commerce Trends in Mobile Accessory Sales. » *International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering*, 11(2), 112-120.
2. Brown, A., & Johnson, M. (2022). «E-commerce Security: Best Practices and Challenges. » *International Conference on Cybersecurity*, 112-125.
3. Иванов, А. И. (2021). «Влияние электронной коммерции на розничные торговые операции. Электронная торговля и бизнес», 45-60.