

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь

Скаскевич О.А.

Рутман Б.Ю., - ассистент, магистр технических наук

Рассмотрена работа информационной системы рекламного агентства: выделены и описаны основные подсистемы, определены их цели и задачи. Также рассмотрены роли пользователей, их права и доступ к основным подсистемам данной системы (таблица.1)

Таблица.1. Права доступа пользователей к основным подсистемам информационной системы рекламного агентства

Роль	Подсистема
Незарегистрированный пользователь	Поиск предложений. Поиск и просмотр информации о зарегистрированных компаниях.
Зарегистрированный пользователь	Поиск предложений. Поиск и просмотр информации о зарегистрированных компаниях. Размещение рекламы.
Менеджер отдела продаж	Управление пользователями. Загрузка прайс-листов.
Менеджер по обработке информации	Обработка прайс-листов.

Разработан модуль работы с клиентами. Данный модуль отвечает за авторизацию, регистрацию и восстановление пароля в данной системе. Основной его целью является организация работы менеджеров отдела продаж с рекламодателями (зарегистрированные клиенты, которые в данный момент времени размещают рекламу). За каждым менеджером отдела продаж закреплены определенные клиенты, с которыми они ведут постоянную работу: договариваются о публикации рекламы, фиксируют звонки клиентам, предлагают новые услуги, следят за активностью размещения рекламы, выполняют задания связанные с клиентом, которые назначает начальник отдела.

Данный модуль позволяет регистрировать нового клиента, который будет в дальнейшем размещать рекламу: форма добавления клиента позволяет менеджеру ввести всю необходимую информацию, которая будет сохранена в базе данных. При этом новый клиент автоматически закрепляется за данным менеджером. Перейдя на страницу клиента, менеджер может просмотреть и выполнить все имеющиеся задания, зафиксировать сделанный телефонный звонок, а также установить напоминание о звонке на будущую дату. Список клиентов служит для быстрого получения основной информации о зарегистрированных пользователях и для перехода на их карточки. Некоторые записи в рамках данного списка выделены цветом по определенному признаку: белым подсвечиваются рекламодатели, серым – кандидаты (зарегистрированные клиенты, которые на данный момент не размещают рекламу), розовым – зарегистрированные клиенты, по которым имеется в наличии невыполненное задание. Таким образом, повышается производительность менеджера: он без необходимости перехода на страницу данного клиента, быстрым образом получает минимально необходимую информацию для своей работы. Возможность поиска клиента реализована двумя способами: основной – поиск по названию организации или УНП (учетный номер налогоплательщика), дополнительный – фильтр списка клиентов (поиск по определенному признаку). Одной из основных задач модуля является импорт рекламодателей: каждую неделю необходимо загружать Excel файл с информацией о клиентах, которые на данный момент размещают рекламу, для поддержки актуальных предложений на сайте.

Список всех компаний, которые размещают в данный момент рекламу в системе, доступен всем пользователям в виде алфавитного перечня. Реализован поиск по названию компании или УНП, а также по нажатию на ссылку компании в списке, открывается карточка рекламодателя с контактной информацией и отображением адреса организации на карте.

Данный модуль предназначен в первую очередь для работы менеджеров отдела продаж, он включает в себя все необходимые функции для выполнения ими своих должностных обязанностей.

Список использованных источников:

1. Тодд Томлинсон. CMS Drupal 7: руководство по разработке системы управления веб-сайтом, 3-е издание. ООО "И.Д. Вильямс", 2011 – 560 с.
2. Эрл Каслдайн, Крэйг Шарки. Изучаем jQuery, 2-е издание. – СПб: Питер, 2012 – 400 с.