

eLIBRARY  
ID: [49735260](#)EDN: [FTLIGT](#)РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ ДЛЯ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ**ХАМИТОВ РЕНАТ МИНЗАШАРИФОВИЧ**<sup>1</sup>,  
**КРУПИН НИКИТА КИРИЛЛОВИЧ**<sup>1</sup><sup>1</sup> ФГБОУ ВО «КГЭУ»

Тип: статья в сборнике трудов конференции Язык: русский Год издания: 2022

Страницы: 124-127

УДК: 004.41

ИСТОЧНИК:

[СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ПРОБЛЕМЫ,  
РЕШЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ](#)национальная (с международным участием) научно-практическая  
конференция. Казань, 2022

Издательство: Казанский государственный энергетический университет

КОНФЕРЕНЦИЯ:

[СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ПРОБЛЕМЫ,  
РЕШЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ](#)

Казань, 19–20 мая 2022 года

Организаторы: [Казанский государственный энергетический университет](#)

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

[АВТОМАТИЗАЦИЯ](#), [CRM-СИСТЕМЫ](#), [БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ](#),  
[ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТАМИ](#), [ПРЕДПРИЯТИЕ](#)

АННОТАЦИЯ:

В статье рассматривается возможность совершенствования бизнес-  
процессов с помощью разработки автоматизированной подсистемы для  
работы с клиентами, а также научный обзор для оценки проблем  
внедрения CRM-системы в предприятие

БИБЛИОМЕТРИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ:



Входит в РИНЦ®: да

Цитирований в  
РИНЦ®: 0

Входит в ядро РИНЦ®: нет

Цитирований из ядра  
РИНЦ®: 0Норм. цитируемость по  
направлению:Дециль в рейтинге по  
направлению:Тематическое направление: [Media and communication](#)[Информатика / Информационное  
обслуживание](#) ([ИЗМЕНИТЬ](#))

Рубрика ГРНТИ:

АЛЬТМЕТРИКИ:



Просмотров: 0 (0)



Загрузок: 0 (0)

Включено в  
подборки: 1Всего  
оценок: 0Средняя  
оценка:Всего  
отзывов: 0

## ИНСТРУМЕНТЫ

[Содержание сборника](#)[Список статей в  
Google Академия,  
цитирующих данную](#)[Ссылка для  
цитирования](#)[Добавить публикацию  
в полборку](#)Мои публикации \* Данная публикация  
входит в список моих  
работ[Редактировать Вашу  
заметку к публикации](#)[Обсудить эту  
публикацию с  
другими читателями](#)[Показать все  
публикации этих  
авторов](#)[Найти близкие по  
тематике публикации](#)e НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ  
БИБЛИОТЕКА  
LIBRARY.RU

## КОРЗИНА

Всего в  
корзине: 0 публ.  
на сумму: 0 руб.[Содержание  
корзины](#)

## ПОИСК

Найти

[Расширенный  
поиск](#)

## НАВИГАТОР

- [ЖУРНАЛЫ](#)
- [КНИГИ](#)
- [ПАТЕНТЫ](#)
- [ПОИСК](#)
- [АВТОРЫ](#)
- [ОРГАНИЗАЦИИ](#)
- [КЛЮЧЕВЫЕ  
СЛОВА](#)
- [РУБРИКАТОР](#)
- [ССЫЛКИ](#)
- [ПОДБОРКИ](#)

[Начальная  
страница](#)

## СЕССИЯ

Имя пользователя:

[hamitov\\_rm](#)

SPIN-код автора:

[7401-9166](#)

IP-адрес

компьютера:

[178.205.52.208](#)

Название

организации:

[Казанский  
государственный  
энергетический  
университет](#)

Начало работы:

[29.11.2022 11:09](#)

Время работы:

[00:17](#)

- [Личный  
кабинет](#)
- [Закрыть](#)

DEVELOPMENT OF AN AUTOMATED INFORMATION SUBSYSTEM  
FOR INTERACTION WITH CUSTOMERS AS A WAY TO IMPROVE THE  
FINANCIAL AND ECONOMIC INDICATORS OF THE ENTERPRISE

Khamitov Renat Minzasharifovich <sup>1</sup>, Krupin Nikita Kirillovich <sup>1</sup>

<sup>1</sup> KSPEU

The article discusses the possibility of improving business processes by developing an automated subsystem for working with clients, as well as a scientific review to assess the problems of implementing a CRM system in an enterprise

Keywords: [AUTOMATION](#), [CRM SYSTEMS](#), [BUSINESS PROCESSES](#), [CUSTOMER INTERACTION](#), [ENTERPRISE](#)

ВАША ЗАМЕТКА:

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. [Назарова Е. А.](#) Анализ программных продуктов для автоматизации процесса взаимодействия с клиентами // [Научные исследования](#). - 2017. - №. 5 (16). - С. 26-28. EDN: [YLJMZX](#)  
 Контекст: *...После проведенного анализа широкого рынка программного обеспечения для автоматизации процесса взаимодействия с клиентами [1], были выявлены проблемы их внедрения: высокая стоимость обслуживания, неоптимальный функционал и сложный интерфейс...*
2. Толмачева А. Р. CRM-системы как основа клиентоориентированной концепции ведения бизнеса / [А. Р. Толмачева](#) // Информационно-технологическая поддержка развития бизнеса в условиях цифровой экономики: Сборник научных трудов национальной научно-практической конференции, Орел, 01-30 апреля 2019 года / Под редакцией Л.И. Малявкиной. - Орел: Орловский государственный университет экономики и торговли, 2019. - С. 105-113. EDN: [LMUXFF](#)  
 Контекст: *...Для достижения поставленной цели необходимо изучить следующие задачи: - исследовать применяемое прикладное программное обеспечение на исследуемом предприятии и выявить недостатки существующей технологии управления лояльностью клиентов; - теоретическое описание ведения взаимодействия с клиентами [2]; - проблемы реализации и внедрения CRM-систем [3]; - обзор научных публикаций по теме исследования; - провести обзор и сравнение существующих разработок, используемых для управления лояльностью клиентов; - разработка программного обеспечения. 126...*
3. [Антонова Ю. С.](#) Применение CRM-системы для автоматизации взаимоотношений с клиентами: преимущества и проблемы внедрения // Пути повышения результативности современных научных исследований. - 2019. - С. 9-11.  
 Контекст: *...предприятия и выявить недостатки существующей технологии управления лояльностью клиентов; - теоретическое описание ведения взаимодействия с клиентами [2]; - проблемы реализации и внедрения CRM-систем [3]; - обзор научных публикаций по теме исследования; - провести обзор и сравнение существующих разработок, используемых для управления лояльностью клиентов; - разработка программного обеспечения. 126 000...*
4. Информационно-аналитическая система мониторинга уровня квалификации персонала. Торкунова Ю.В., Богомолова О.И., Мухаматзакиева И.Р., Фазильянова А.Р. [Вестник Казанского государственного энергетического университета](#). 2017. № 4 (36). С. 22-28.

ОБСУЖДЕНИЕ:

 [Добавить новый комментарий к этой публикации](#)

## КОНТАКТЫ

Служба поддержки:  
+7 (495) 544-2494  
доб. 1  
[support@elibrary.ru](mailto:support@elibrary.ru)

Издателям  
журналов:  
+7 (495) 544-2494  
доб. 2  
[publish@elibrary.ru](mailto:publish@elibrary.ru)

Science Space для  
издательств:  
+7 (495) 544-2494  
доб. 4  
[info@sciencespace.ru](mailto:info@sciencespace.ru)

Издателям книг:  
+7 (495) 544-2494  
доб. 3  
[book@elibrary.ru](mailto:book@elibrary.ru)

DOI для  
издательств:  
+7 (495) 544-2494  
доб. 7  
[doi@elibrary.ru](mailto:doi@elibrary.ru)

Science Index для  
организаций:  
+7 (495) 544-2494  
доб. 4  
[org@scienceindex.ru](mailto:org@scienceindex.ru)

Доступ к API:  
+7 (495) 544-2494  
доб. 4  
[api@elibrary.ru](mailto:api@elibrary.ru)



Подписчикам:  
+7 (495) 544-2494  
доб. 8  
[sales.team@elibrary.ru](mailto:sales.team@elibrary.ru)


Конференции,  
семинары:  
+7 (495) 544-2494  
доб. 5  
[conf@elibrary.ru](mailto:conf@elibrary.ru)

Почтовый адрес:  
[117246, г. Москва,  
Научный проезд, д.  
14А, стр. 3, таунхаус  
1](#)

Веб-сайт:  
<https://elibrary.ru>

Размещение  
рекламы:  
[reklama@elibrary.ru](mailto:reklama@elibrary.ru)

-  [Схема проезда](#)
-  [Задать вопрос](#)

 По всем вопросам, связанным с работой в системе Science Index, обращайтесь, пожалуйста, в службу поддержки:

7 (495) 544-2494  
[support@elibrary.ru](mailto:support@elibrary.ru)

