### Ціль аплікації

**Ціль**: Створення спрощеної системи для малого та середнього бізнесу, яка поєднує ключові функції 1С, SalesWorks та SAP, орієнтованої на простоту впровадження та використання з мінімальними витратами.

**Проблеми, які вирішує аплікація**

1. **Спрощення управління бізнес-процесами**: Проблема складних та дорогих ERP систем, які недоступні для малих і середніх підприємств.
2. **Інтеграція різних функцій в одному продукті**: Бухгалтерський облік, управління продажами та персоналом в одній платформі.
3. **Зменшення витрат на підтримку та навчання**: Інтуїтивний інтерфейс та спрощене налаштування, що не потребує великої технічної підтримки.

**Типи користувачів**

1. **Малий та середній бізнес**: Користувачі, які шукають доступне і просте рішення для управління бізнесом.
2. **Менеджери з продажів**: Потребують інструментів для управління лідами та продажами.
3. **Бухгалтери та фінансисти**: Потребують інструментів для ведення бухгалтерського обліку та фінансового контролю.

**Основні вимоги до аплікації**

* **Простий і зручний інтерфейс**
* **Мінімальна складність налаштувань**
* **Інтеграція бухгалтерського обліку, продажів і управління персоналом**
* **Можливість масштабування для зростаючих підприємств**
* **Хмарне рішення для доступу з будь-якого пристрою**

**Аналіз подібних аплікацій на ринку:**

1. **1С**

* **Основний функціонал**:
  + Бухгалтерський облік та фінансове планування
  + Управління товарно-матеріальними цінностями (склад)
  + Управління персоналом (HR) та зарплатами
  + CRM для управління взаємодією з клієнтами
* **Переваги**:
  + Висока гнучкість і адаптивність для різних бізнес-процесів
  + Можливість глибокої кастомізації під конкретні вимоги підприємства
  + Широке використання на ринках СНД
* **Недоліки**:
  + Складність впровадження та налаштування
  + Висока вартість впровадження для невеликих компаній
  + Залежність від технічної підтримки для налаштування та підтримки

2. **SalesWorks**

* **Основний функціонал**:
  + CRM система для управління взаємодією з клієнтами
  + Управління продажами та угодами
  + Автоматизація процесів продажів та відстеження комунікацій з клієнтами
  + Вбудована аналітика для управління продажами та прогнозування
* **Переваги**:
  + Простота використання та впровадження
  + Орієнтація на відділи продажів і маркетингу
  + Інтуїтивний інтерфейс
* **Недоліки**:
  + Обмежені можливості для інтеграції з іншими системами
  + Відсутність бухгалтерських і фінансових інструментів
  + Не підходить для великих компаній або більш комплексних бізнес-процесів

3. **SAP**

* **Основний функціонал**:
  + ERP система, що покриває фінансовий менеджмент, бухгалтерський облік, управління персоналом, виробництвом і логістикою
  + Інтегровані інструменти для управління виробничими процесами, постачанням і дистрибуцією
  + Гнучка аналітика та звітність
  + CRM для управління клієнтами та продажами
* **Переваги**:
  + Широкий спектр функцій і інтеграцій для великих підприємств
  + Висока масштабованість і гнучкість
  + Потужна система аналітики
* **Недоліки**:
  + Висока вартість впровадження і підтримки
  + Складність для користувачів, які не мають досвіду роботи з великими ERP системами
  + Тривалий процес впровадження і навчання персоналу

### Висновок

Об’єднання основних функцій 1С, SalesWorks та SAP у спрощеній формі дасть змогу створити доступну платформу для малого і середнього бізнесу, яка поєднає облік, продажі та управління персоналом в єдиній інтегрованій системі.