Мое выступление тезисно (270 секунд):

1. Перед началом работы: CRM может пригодиться везде, где есть клиенты, поставщики и сотрудники. CRM использует и малый, и средний, и крупный бизнес. Чаще всего CRM-системы применяют там, где есть большие массивы данных о клиентах, сделках, товарах и так далее. Например, CRM-системы нужны банкам, интернет-магазинам, страховому бизнесу, компаниям в сфере IT, маркетинга и всего, что связано с взаимодействием с клиентами. (30 секунд)
2. Методология итеративная, когда требования известны заранее, и общий функционал дорабатывается с каждой итерацией. Сначала был спроектирован вайрфрейм — представление интерфейса в виде плана. вайрфреймы были разработаны также для алгоритмов, мобильного приложения. (40 секунд)
3. Параллельно с проектированием вайрфрейма велась разработка базы данных: выделены все сущности, составлена ER-диаграмма, создана в MySQL WorkBench (20 секунд)
4. Реализация: C# Windows Forms, MySQL WorkBench, Android Studio (20 секунд)

Преимущества моего приложения:

• база данных, соответствующая требованиям модулей заказчика: при дальнейшей доработке программы требуется не такое большое изменение БД; БД спроектирована под дальнейшее расширение системы; проведена нормализация

• быстрый запуск

• быстрое проведение изменений при обнаружении ошибок

• легкая интеграция новых алгоритмов, т.к обеспечено взаимодействие с базой данных

Преимущества: помощь в развитии отношений с клиентами: создаются проекты по клиентам, задачи, помогающие держать во внимании каждого клиента. Клиенты с просроченной оплатой выделяются; алгоритм по детектированию рискованных клиентов.

Использование моей CRM-системы позволит

Что есть:

• регистрация клиентов, их контактных лиц, добавление менеджеров, добавление и вывод сделок

• просроченные сделки становятся красными при выводе, клиенты с просроченными сделками отмечаются как «рискованные»;

• добавление счёта на оплату товаров из сделки

• печать счёта на оплату

• хранение в сделке процента оплаты; процент оплаты меняется при добавлении оплаты клиентом

• хранение проектов

• добавление задач

• алгоритм выявления дупликаций в почте, номере или фио клиентов

• алгоритм, высчитывающий средний чек у клиентов и менеджеров

Планы на будущее: если бы это было настоящее задание, то я бы реализовал это по итерационной модели и дальше. Проект легко расширяется под новые требования; а т.к. изменяющиеся и часто специфические задачи присущи сфере бизнеса и CRM в частности, то это

Ответы на вопросы: • безопасность: данная версия программы рассчитана на админа, аспекты реализации разных ролей будут учтены в следующих версиях. демонстрация работоспособности основной системы была поставлена как первостепенная задача разработки; детали реализации должны быть добавлены в дальнейшем • оптимизация: использование основ ООП, вызов методов классов баз данных; это уменьшает количество строк кода и повышает скорость выполнения кода

Предварительное название: UniCRM

Средство для дальнейшей разработки: React Native/Electron — по причине быстрой разработки для различных задач пользователя

5 сильных тезисов:

1. Условие: создать универсальную CRM-систему
2. Ведение разработки
3. Сам продукт
4. Преимущества моей системы: расширяемость и быстрота добавления новых функций
5. Взаимодействие с клиентами, развитие взаимоотошений, возврат потерянных и рост прибыли – вот результат внедрения моей CRM

Как поздороваться: добрый день всем присутствующим здесь! Хочу представить разработку универсальной CRM-системы под названием UniCRM.

Во-первых, нужно ввести в курс дела: что такое CRM? Это система, помогающая бизнесу автоматизировать всё, что связано с их клиентами и персоналом: ведение сделок, отслеживание оплаты, добавление контактов, различные алгоритмы по сортировке клиентов. Такая система позволяет вести дела с клиентами, не держа в голове все детали – система сделает это за нас.

Для разработки выбрана итерационная модель, когда необходимо в краткие сроки реализовать основной функционал, к которому с каждой итерацией добавляется всё больше полезных для бизнеса функций и модулей.

Перед самой разработкой был проведен анализ и создан вайрфрейм – набросок интерфейса программы. На слайде вы видите фрагмент вайрфрейма основной системы. Он удобен тем, что можно сразу оценить опыт использования программы – как от одной формы переходим к другой, что происходит при нажатии и т.д. Разработка велась с использованием Visual Studio (C#), Android Studio, MySQL WorkBench. В итоге были разработаны: основной модуль системы и дополнительные модули: алгоритмы, мобильное приложение, работа с электронной почтой и календарём

Этот слайд хорошо демонстрирует сразу несколько функций, внедренных в систему.

Преимуществами является быстрая расширяемость проекта и адаптация под требования рынка. Учёт клиентов, их контактных лиц, менеджеров, сделок с ними позволяет всё держать под чётким контролем