**Цель**

Разработка интернет-магазина по продаже мебели, обеспечивающий индивидуальному предпринимателю эффективный инструмент для автоматизации и оптимизации процессов продаж, включая учет товаров, обработку заказов, управление клиентскими данными и повышение удобства для пользователей.

**Актуальность**

Актуальность данной работы обусловлена реальной потребностью индивидуального предпринимателя, который уже ведет продажи мебели через сообщество в социальной сети "ВКонтакте", но не имеет собственного веб-сайта. Несмотря на популярность социальных сетей как площадки для продаж, использование группы "ВКонтакте" ограничивает возможности для автоматизации процессов, усложняет управление заказами и затрудняет привлечение новых клиентов вне соцсети. В отличие от социальных сетей, интернет-магазин предлагает более удобные инструменты для систематизации каталога товаров, учета заказов и автоматического расчета стоимости доставки.

Разработка интернет-магазина поможет предпринимателю существенно расширить аудиторию за счет повышения доступности и удобства для клиентов. Наличие собственного сайта позволит улучшить уровень обслуживания, ускорить процесс обработки заказов, повысить доверие клиентов и создать конкурентные преимущества на рынке мебели. Внедрение такой системы также создаст основу для дальнейшего расширения бизнеса и интеграции с другими каналами продаж и маркетинговыми инструментами.

**Задачи**

1. Изучить теоретические аспекты систем управления продажами, их структуру и особенности, а также современные технологии, применяемые для разработки интернет-магазинов. Проанализировать существующие решения на рынке интернет-магазинов мебели, выявить их сильные и слабые стороны.
2. Разработать структуру и архитектуру интернет-магазина, включая основные модули: каталог товаров, корзину покупок, управление заказами, учет клиентов и систему оплаты.
3. Разработка пользовательского интерфейса, разработка серверной части приложения и разработка базы данных.
4. Протестировать функциональность системы, проанализировать производительность и удобство использования. Провести оценку эффективности разработанной системы с точки зрения предпринимателя, включая улучшение удобства для пользователей и повышение уровня автоматизации процессов продаж.

Содержание работы

Введение

* Постановка проблемы, определение цели и задач работы.
* Описание актуальности и практической значимости разработки.

2) Обзор теоретических основ систем управления продажами

* Анализ теоретической базы и современных технологий.
* Обзор архитектурных решений для разработки интернет-магазинов.

3) Анализ существующих решений на рынке мебели

* Изучение аналогов, выявление недостатков и преимуществ.

4) Проектирование системы управления продажами

* Построение архитектуры интернет-магазина.
* Описание функциональных модулей и их взаимосвязей.

5) Реализация проекта

* Разработка интерфейса и функциональных модулей сайта.
* Настройка базы данных и серверной части.

6) Тестирование и оценка эффективности системы

* Проведение тестирования системы, анализ результатов.
* Оценка удобства и производительности для конечного пользователя.

Заключение

* Подведение итогов работы, обсуждение полученных результатов.
* Рекомендации по улучшению и дальнейшему развитию интернет-магазина.

Список литературы и источники