# Облікова картка ДіР

## I. Загальні відомості

**Державний обліковий номер:** 0213U007540

**Державний реєстраційний номер:** 0113U002552

**Особливі позначки:** відкрита

**Дата реєстрації:** 09-12-2013

## II. Етап виконання ДіР

**Номер етапу:** 1

**Назва етапу:** Експертиза та науково - технічне супроводження розробки автоматизованої системи керування онлайновими центрами продажу

**Початок етапу:** 03.2013

**Закінчення етапу:** 07.2013

**Вид звітного документа:** Остаточний звіт

## III. Відомості про виконавця ДіР

**Повне найменування юридичної особи (або ПІБ фізичної особи):** Харківський національний університет радіоелектроніки

**Код за ЄДРПОУ:** 02071197

**Місцезнаходження:**

**Форма власності:**

**Сфера управління:** Міністерство освіти і науки України

**Ідентифікатор ROR:** Не застосовується

**Розмір організації:**

**Телефон:** (057) 702-14-13, (057) 702-10-13

## IV. Відомості про співвиконавців ДіР

## V. Відомості про замовника ДіР

**Повне найменування юридичної особи (або ПІБ фізичної особи):** ТОВ "Спеціальне конструкторське бюро електронної техніки та автоматизованих систем"

**Код за ЄДРПОУ:** 21217062

**Місцезнаходження:** , м. Харків, Харківський р-н., Харківська обл., , Україна

**Форма власності:**

**Сфера управління:**

**Ідентифікатор ROR:** Не застосовується

**Розмір організації:**

**Телефон:** (057) 719-47-07

## VI. Джерела, напрями та обсяги фінансування ДіР

**Підстава для проведення ДіР:** 52 - договір з вітчизняною організацією (органами місцевої ради, фондом, асоціацією, концерном тощо)

**Напрям фінансування:** 2.2 - прикладні дослідження і розробки

### Джерела фінансування

#### 7722 - кошти підприємств, установ, організацій України

**Фактичний обсяг фінансування (тис. грн.):** 20

## VII. Відомості про ДіР

### Назва роботи українською:

Експертиза та науково - технічне супроводження розробки автоматизованої системи керування онлайновими центрами продажу

### Назва роботи англійською:

Expertise and scientific - technical support development of automated control system of online sales center

### Реферат українською:

Виконано аналіз недоліків, які були допущені при розробці попередніх АСК онлайновими центрами продажу, аналіз методів підходу до вирішення завдань дизайну, пропозиції по підвищенню ефективності конверсії відвідувачів онлайнових центрів в клієнтів, маркетингових моделей збільшенні обсягів продажу при збереженні заданої прибутковості виробництва, методів контролю якості виконання робіт. Створено нова інтелектуальна АСК з функціями автоматизованих складань пропозицій для продажу, аналізу запиту результатів пошуку, автоматичного здійснення продажу, автоматичного обліку продажу, керування виробництвом (складування, рух товарів, оптимізація вибору постачальника або ланцюжка постачальників). Розроблено звіт з виконаної НДР, який містить: рекомендації з підвищення відвідувань онлайнових центрів продажу потенційними покупцями; модель збільшення конверсії відвідувачів у клієнтів; маркетингові моделі збільшення розміру середнього замовлення за допомогою надання різноманітних знижок і спеціальних пропозицій, а також підвищення ефективності роботи складу шляхом розвантаження тих чи інших категорій товарів через продаж; моделі прогнозування продажів (сезонні, спеціальні і т. д.) для оптимізації закупівель; вимоги до реалізації розроблених моделей у системах АСК центрами продажу.

### Реферат англійською:

The analysis of the shortcomings in the design of previous ACS online sales centers , the analysis methods of approach to solving design problems , suggestions for improving the conversion efficiency of online visitor centers at customer marketing models increase sales while maintaining a given production yield , quality control methods of the work. A new intelligent automatic control system with the functions of automated assembly offers for sale, query analysis of search results, the sale of automatic , automatic account sales , production management ( storage, movement of goods , optimizing the choice of the supplier or the supply chain ) . Developed a report on research carried out comprising: a recommendation to increase visits to online sales centers potential buyers model increase conversion of visitors into customers , marketing models increase average order size by offering various discounts and special offers , as well as improving the efficiency of the warehouse by offloading certain categories of products through sales , sales forecasting model ( seasonal , special , etc. ) to optimize the procurement requirements for the implementation of the developed models in the systems of ACS sales Centers .

**Індекс УДК:** 004.4:004.7, 004.65

**Коди тематичних рубрик:** 50.41.21

### Керівники роботи

**Власне Прізвище Ім'я По-батькові:** Антіпов Іван Євгенович

**Науковий ступінь:**

**Вчене звання:**

**Ідентифікатор ORCID ID:**

**Додаткова інформація:**

## VIII. Наукова (науково-технічна) продукція (НТП)

**Назва НТП українською:** Інтелектуальна автомотизована система керування

**Назва НТП англійською:** Intellectual The automated control system

**НТП, яку передбачалося створити:**

**Причини, через які НТП не було створено:**

**Отримані результати:** створення інтелектуальної системи

**Галузь застосування:** 73.10.2

**Реєстраційний номер картки технології:**

**Опис НТП:** Створена нова інтелектуальна АСК з функціями автоматизованих складань пропозицій для продажу, аналізу запиту результатів пошуку, автоматичного здійснення продажу, автоматичного обліку продажу, керування виробництвом (складування, рух товарів, оптимізація вибору постачальника або ланцюжка постачальників).

**Соціально-економічна спрямованість НТП:**

**Вплив НТП на довкілля:**

**Впровадження НТП:** Впроваджено

**Практична реалізація НТП**

**Початок етапу:** 2013 р.

**Закінчення етапу:**

**Споживачі продукції:** онлайнові центри продажу

**Перспективні ринки:** Україна, ближнє зарубіжжя

**Характер співробітництва з інвестором**

**Потрібний обсяг інвестицій, тис. грн.:**

**Права, що надаються інвестору після завершення роботи:**

**Наявність бізнес-плану:**

**Техніко-економічне обгрунтування:**

**Потенціальний обсяг продажу, тис. грн.:**

**Очікуваний термін окупності (років):**

**Додаткова інформація:**

## IX. Бібліографічний опис

## X. Заключні відомості

**Керівник юридичної особи** Сліпченко Микола Іванович

**Перелік осіб-виконавців**

Гуревич Євген Семенович

**Відповідальний за підготовку облікових документів**

**Телефон**

**Реєстратор**

**Керівник відділу УкрІНТЕІ, що є відповідальним за реєстрацію наукової діяльності**

