

УДК 621.311

**БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ. ПРОГРАММЫ ОПТИМИЗАЦИИ
BUSINESS MODELING. SOFTWARE FOR BUSINESS OPTIMIZATION**

И.Д. Дементьев, С.А. Опёнков

Научный руководитель – Т.А. Петровская, старший преподаватель

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

I. Dementsyev, S. Opionkov

Supervisor – T. Petrovskaya, Senior Lecturer

Belarusian national technical university, Minsk, Belarus

Аннотация: анализ программных продуктов для оптимизации бизнеса, их представителей. Разбор понятия «бизнес-моделирования» и его этапов. Прогноз будущего программ бизнес-моделирования.

Annotation: analysis of software products for business optimization, their representatives. Analysis of the concept of "Business modeling" and its stages. Forecasting the future of business modeling programs.

Ключевые слова: бизнес, бизнес-моделирование, программы оптимизации бизнеса, Bitrix24, IT.

Keywords: business, business modeling, business optimization programs, Bitrix24, IT.

Введение

Бизнес является неотъемлемой частью нашей жизни, вне зависимости от того, кто мы: владелец бизнеса, работник бизнеса или простой покупатель, мы так или иначе взаимодействуем с ним. Бизнесом может быть кампания, которая выпускает какую-либо продукцию, и наша задача, как владельца бизнеса, максимизировать прибыль, это также цель бизнес-моделирования. Это можно сделать различными способами: от сокращения рабочих на предприятии, до поиска инвесторов для перспективных проектов – всё это может помочь получить ещё больше прибыли. Ниже рассмотрим максимизацию прибыли на примере использования программных продуктов, которые могут оптимизировать некоторые бизнес-процессы.

Основная часть

Говоря про оптимизацию, стоит сказать, что выявление, анализ, разработка модели и её применение – является частями такого процесса как «Бизнес-моделирование». Проще говоря, происходит выявление какого-либо процесса, анализ его и попытка упростить его с помощью чего-то, так скажем, подвести под некоторую «модель» действия. Например, в древности писали рукописные книги, затем появилось книгопечатанье и книги стали делать проще. Это можно считать примером «Бизнес-моделирования», где в качестве «программы упрощения» стали являться станки для печати книг. Или другой пример: раньше в качестве бумаги использовали дорогой шёлк, а потом придумали целлюлозу из дерева что существенно удешевило производство бумаги.

Говоря про программные продукты, можно сразу вспомнить Google, этот IT-гигант 21 века предоставляет небывалый простор для ведения бизнеса: таргетированная реклама, анализ просмотр-покупка и так далее. Это

предоставляют и другие кампании, как с помощью программ, так и с помощью обычной функции на сайте. Подобные программы могут помочь максимизировать прибыль, например, таргетированная реклама увеличит эффективность рекламы, то есть она не будет показываться тем людям, которые в ней вообще могут быть не заинтересованы, например, 18-летнему студенту неэффективно рекламировать продажу домов. А говоря про анализ просмотра – это отличная функция чтобы понять, правильна ли выбрана целевая аудитория. Также есть программы, которые помогают осуществлять управление более эффективно типа Bitrix24. Подобные программы могут осуществлять как сбор многочисленных данных о покупателях, так и помогать осуществлять коммуникацию в кампании с помощью возможностей программы. Например, Bitrix24 делает обе эти функции. Функция коммуникации это – общие чаты с документами, задачами и проектами в одном приложении. Функция сбора информации о потребителях – занос информации о пользователях в общую базу данных, где удобно звонить потребителям по поводу скидок, напоминать позвонить, поздравлять с их днём рождения, опрашивать клиентов про качество обслуживания и тому подобное. Также можно сделать автоматическими некоторые процессы, как: оплата счетов, выплаты работникам и тому подобное.

Заключение

Проанализировав программы для оптимизации бизнес процессов, бизнес-моделирования, было выведено, что они очень существенно упрощают ведение бизнеса и их стоит использовать при открытии своего бизнеса, но остаётся, как управляющему кампании, только принимать верные бизнес-решения, такие как: заключать договор с кампанией X или лучше вести дела с кампанией Y, или переезжать в новый офис в новом городе (стране) или нет и тому подобное. Эти вопросы, во всяком случае на данный момент, нельзя доверить программе. Проведя анализ, со временем прогресс дойдёт до того уровня развития, где сами программы смогут проанализировать бизнес так, чтобы указать на лучшую модель поведения кампании, со всеми необходимыми действиями, где от владельца кампании потребуются только выбрать эту стратегию. Подобное, в качестве примера, можно видеть на биржах где есть опционы. Есть такие программы, которые проанализировав предыдущие колебания рынка, указывают на необходимость покупки или продажи валюты и тому подобного. Но в случае биржи, у программы есть почти полная информация о её состоянии, в отличии от реального бизнеса, где даже сам владелец иногда не знает о некоторых вещах. Обобщая, будущее за подобными программами, которые смогут проанализировать всё и выдать наилучшее решение для бизнеса.

Литература

1. Бизнес-моделирование Business Process Modeling BPM [Электронный ресурс]/ Бизнес-моделирование - Режим доступа: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Бизнес-моделирование_\(Business_Process_Modeling,_BPM\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Бизнес-моделирование_(Business_Process_Modeling,_BPM))/ – Дата доступа: 01.12.2022.

2. Развивайте свою компанию с Google Рекламой [Электронный ресурс] / Google -Режим доступа: <https://ads.google.com/> – Дата доступа: 01.12.2022.

3. Битрикс24 помогает бизнесу работать [Электронный ресурс] / Битрикс -Режим доступа: <https://www.bitrix24.by/> – Дата доступа: 01.12.2022.