



Тема 7

Системи підтримки прийняття
управлінських рішень у бізнесі
та електронний бізнес

Системи підтримки прийняття рішень – це

інтерактивні інформаційні системи, які використовують устаткування, програмне забезпечення, дані, базу моделей і знання менеджера для підтримки прийняття напівструктурованих і неструктурованих рішень на всіх етапах в процесі аналітичного моделювання на основі доступного набору технологій.

Мета СППР

СППР створюються для неструктурованих та напівструктурованих проблем, генеруючи нетипові специфічні рішення, менеджери самі формують інформацію в інтерактивному режимі. Для планування і контролю на тактичному і стратегічному рівні менеджерам потрібна додаткова, унікальна, разова інформація.

Основна особливість СППР

технологію доступу та обробки даних визначає сам менеджер. Технологія підтримки прийняття рішень не виконується повністю автоматично, оскільки здійснюється під управлінням менеджера.

Основними компонентами СППР є

- база даних;
- підсистема управління базою даних;
- інтерфейс користувача;
- база моделей;
- система управління базою моделей.

Сучасна СППР повинна забезпечувати

- інтерактивність;
- Інтегрованість;
- потужність;
- доступність;
- гнучкість;
- надійність;
- робасність;
- керованість.

Характеристики та переваги сучасних СППР:

- надає особі, яка приймає рішення (ОПР), допомогу в процесі прийняття рішення і забезпечує підтримку в усьому діапазоні структурованих, напівструктурованих і неструктурованих задач.
- не замінює і не скасовує судження та оцінки ОПР, а лише підтримує їх.
- підвищує ефективність генерування альтернативних рішень.
- здійснює інтеграцію моделей та аналітичних методів зі стандартним доступом до них.

Основні технології аналітичного моделювання

- аналіз “що, якщо ...?”;
- аналіз чутливості;
- оптимізаційний аналіз;
- аналіз цільової функції;
- кореляційно-регресивний аналіз;
- аналіз і прогнозування на основі трендів;
- одно і багатофакторний аналіз.

Штучний інтелект – це

інформаційні технології, що об'єднують різні методи, зокрема: нейронні мережі, генетичні алгоритми, нечіткі системи, експертні системи, а також системи динамічного структурного моделювання. Загальною властивістю інтелектуальних систем є те, що вони імітують процеси, які відбуваються природі.

Електронний бізнес – це

бізнес, ефективність та конкурентоздатність якого базуються на використанні інформаційних та телекомунікаційних технологій.

Електронна комерція та її підвиди

- **Електронна комерція** - це будь-які форми комерційних операцій, при яких взаємодія сторін здійснюється електронним способом.
- **Інтернет-комерція** - це електронна комерція, яка здійснюється через Інтернет.
- **Мобільна комерція** - купівля-продаж товарів, надання послуг та здійснення інших операцій, характерних для електронної комерції з використанням мобільних електронних пристроїв: мобільних телефонів, персональних помічників (PDA), смартфонів та ін.

Напрями електронного бізнесу



Основні сфери електронного бізнесу

- торгівля фізичними товарами (Інтернет-магазини, аукціони);
- надання знань та формування навичок (дистанційне навчання, статистичні дані);
- надання спеціалізованих послуг (реклама, банківські послуги);
- пропозиція електронних продуктів (програмне забезпечення, продаж електронних книжок);
- інше (Інтернет-радіо, знижки і купони)...

Розвиток електронного бізнесу

- щорічні темпи росту ринку електронної комерції складають від 60% до 150%;
- частка електронних продажів у світовій економіці збільшилася до 5-10%;
- клієнтами електронних магазинів є більше 70% усіх постійних користувачів Інтернет;
- роздрібна торгівля через Інтернет є однією з галузей, що найдинамічніше розвиваються, - щорічний приріст близько 40%;
- більше 70% компаній зі списку Fortune використовують Інтернет у своєму бізнесі.

Основні інструменти електронного бізнесу

- веб-сторінка;
- електронна пошта;
- соціальні мережі;
- форуми;
- інформаційні портали;
- Інтернет аукціони та портали оголошень;
- мобільні додатки;
- сервіси он-лайн розрахунків;
- інші спеціалізовані сервіси.

Вимоги до веб-сторінки

- зміст (сайт повинен містити інформацію. Саме через неї користувачі прагнуть в Інтернет. Якщо відвідувач за короткий час не знаходить потрібної йому інформації, то він негайно залишає цей сайт);
- оформлення (перше, з чого починають оцінку сайту, це його зовнішній вигляд, а вже потім роблять висновки, вивчаючи зміст);

Вимоги до веб-сторінки

- структура і зручність навігації;
- граматика і стиль тексту;
- оновлення і поповнення змісту;

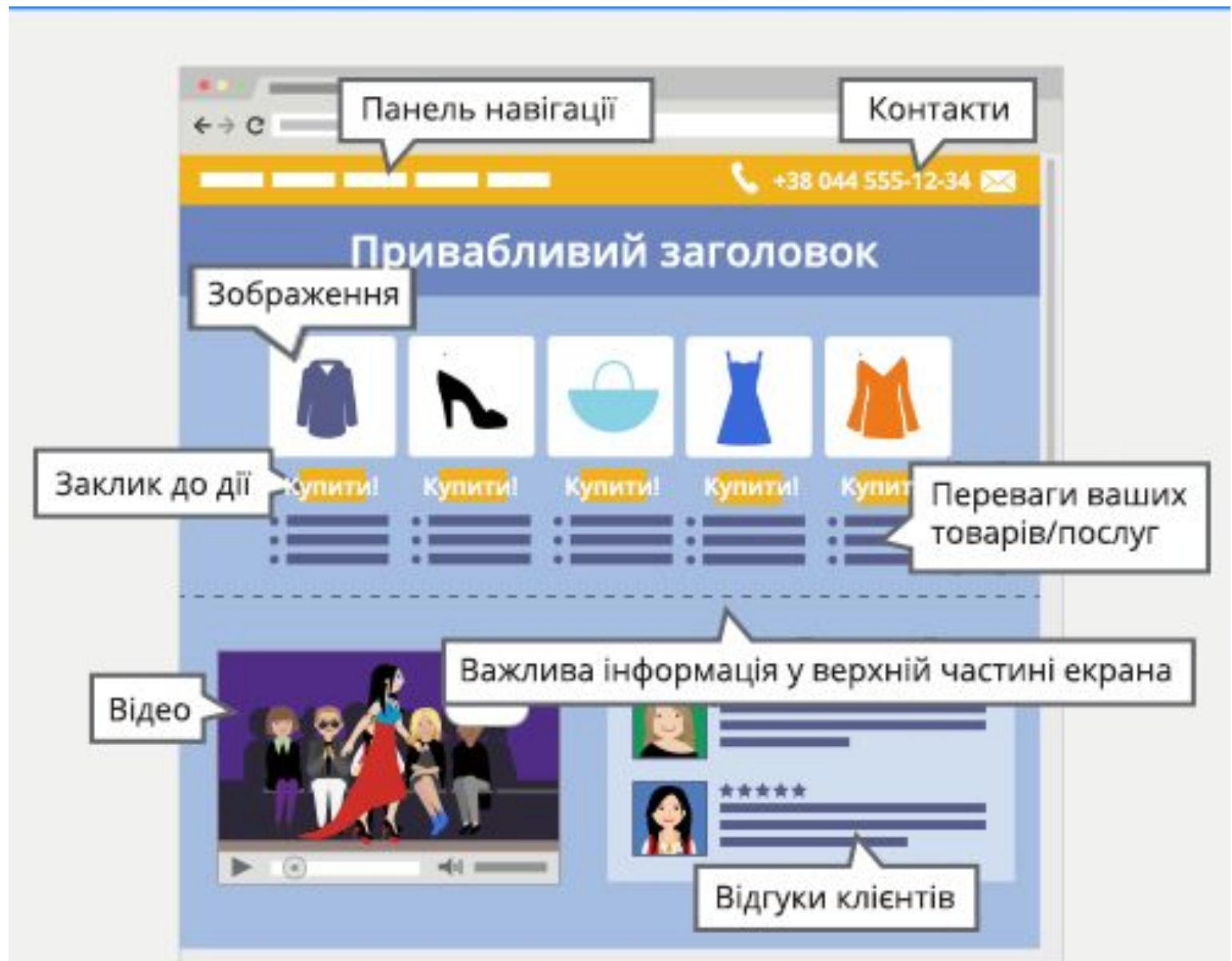
Вимоги до веб-сторінки

- якісне програмування;
- інтерактивність;
- правильна індексація і просування;
- акуратне відношення до реклами на сайті;

Вимоги до веб-сторінки

- авторські права;
- розміщення в інтернеті.

Ефективний сайт



Вам не потрібна власна веб-сторінка, якщо:

- 1) вам достатньо загально доступних Інтернет-форумів, аукціонів, сайтів оголошень, соціальних мереж, блогів та сторонніх Інтернет-магазинів, щоб продавати свої товари;
- 2) споживачам не потрібна додаткова інформація для придбання Вашого товару;
- 3) у Вас немає ресурсів чи бажання суттєво збільшувати обсяги своєї діяльності.