

## РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА БАЗЫ ДАННЫХ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ПРИБЫЛИ

Филоненко А.М., Белевцова О.В.

*Национальный технический университет  
«Харьковский политехнический институт», г. Харьков*

Использование среды СУБД в работе предприятия имеют основной целью – повышение прибыли предприятия. Достичь решения этой задачи можно путем привлечения большого количества клиентов, предложив им скидки, бонусы и прочие льготы.

Применение системы скидок должно привести к положительному экономическому эффекту. То есть скидки не должны восприниматься как неизбежное зло, с которым приходится мириться компании. Напротив, они должны служить, по крайней мере, сохранению уровня прибыльности, а лучше – его повышению.

Актуальным является вопрос анализа количества покупок, сделанных клиентами за определенный период времени, с последующим предложением «выгодным» клиентам соответствующих скидок.

Больше покупок – больше скидок, вполне разумное решение. Считаем сумму стоимости и от нее высчитываем процент скидок, но нужно установить границы максимального процента, иначе предприятие может потерять прибыльность, а это нельзя допускать.

Среда MySQL позволяет не только спроектировать БД, но и эффективно ее эксплуатировать, используя средства разработки SQL.

Создается база данных с отношениями «клиенты», «заказы», «товары» и «затраты на товар». Каждое из отношений имеет свои поля и связи с другими отношениями. С помощью SQL-запроса определяется сколько покупок сделал каждый из клиентов. В качестве результата представлено отношение, которое состоит из 3 полей, в 3 поле выводится количество покупок, сделанных клиентом. Аналогично подсчитывается стоимость сделанных покупок.

Скидка предлагается покупателям, которые сделали больше одной покупки. В зависимости от цены сделанной покупки рассчитывается процент скидок. Минимальная стоимости заказа должна составлять  $N$  грн. что равно  $m$  % скидки. Чем больше заказов тем больше процент скидок. Максимум скидки равен  $M$  %. Подсчитав сколько процентов идет на скидку покупателю и зная процент затрат на товар, вычисляется выручка предприятия.

Хотелось бы добавить, что не стоит забывать о клиентах, и ждать пока они сами решат что-то купить, им можно «помочь», то есть предложить какую-то нужную вещь исходя из их последней покупки. Например, человек купил ноутбук, ему можно будет предложить мышь или колонки.