

ВЫДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ УСПЕХА ПРИ СОЗДАНИИ РЕКЛАМНОГО САЙТА

С каждым днем развиваются информационные технологии (ИТ) и человек пытается использовать эти технологии для оперативного решения разных задач. На кафедре КРЭМС разработан пакет программ для проектирования алгоритмического обеспечения энергосберегающих систем управления.

Важнейшими этапами жизненного цикла этого продукта являются его рекламирование и продажа. Для этого необходимо использование сайта, позволяющего найти своих покупателей для соответствующей продукции.

Основная рекламируемая продукция – это экспертная система энергосберегающего управления, она представляет собой интеллектуальный программный продукт, предназначенный для решения широкого круга исследовательских, производственных и учебных задач анализа и синтеза оптимальных управляющих воздействий на множестве состояний функционирования.

К основным функциональным возможностям экспертной системы (ЭС) относятся:

- идентификация математической модели объекта управления, ЭС позволяет по результатам измеренных значений входа и выхода объекта определять модель в виде дифференциального уравнения, которое может быть использовано для решения задачи оптимального управления;

- проверка выполнения условий существования решения задачи;

- определение видов функций оптимального управления;

- нахождение параметров управляющих воздействий;

- проверка выполнения интегральных ограничений на запас энергоресурсов;

- формирование алгоритмов и данных для записи в микропроцессорное управляющее устройство [1].

Разрабатываемые с помощью ЭС контроллеры отличаются возможностью оперативно синтезировать оптимальные управляющие воздействия при любых изменениях исходных данных на временном интервале функционирования. Оптимальное управление может осуществляться с использованием как программной, так и позиционной стратегии.

Контроллеры могут использоваться для управления транспортными средствами, различными технологическими машинами и установками, бытовой техникой. Эффект в ресурсосбережении от использования новых контроллеров для управления динамическими режимами (работа с переменной скоростью) составляет 15...30 %, кроме того повышается долговечность механических узлов, безаварийность и улучшаются экологические показатели.

При маркетинге анализируется рынок и возможные конкуренты, необходимо рассматривать большое количество факторов, влияющих на конкурентные позиции. Особое внимание уделяется ключевым факторам успеха (КФУ), позволяющим обеспечить реализацию продукции [2].

На рис. 1 показан процесс формирования КФУ, который включает оценку факторов конкуренции на основе конкурентного и ценового анализа, анализа клиентов и спроса.

Применительно к нашей продукции ключевыми факторами успеха следует считать знания, практические навыки, элементы внешней и

* Работа выполнена под руководством д-ра техн. наук, проф. Ю.Л. Муромцев.



внутренней среды, которые способны влиять на становление, изменение и развитие источников конкурентного преимущества. Выделенные КФУ приведены в табл. 1.

С учетом выделенных ключевых факторов успеха разработан сайт, для привлечения покупателей нашей продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Муромцев Ю.Л., Орлова Л.П. Информационные технологии в проектировании энергосберегающих систем управления динамическими режимами: Учебное пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2000. 84 с.

2 Агеева Н.Г., Дмитриев О.Н., Минаев Э.С. Менеджмент для инженера. В 3 ч. Основы менеджмента: Учебник / Под ред. Э.С. Минаева. М.: Высшая школа; Доброе слово, 2002. Ч. 1. 359 с. "Бизнес для инженера".

Кафедра "Конструирование радиоэлектронных и микропроцессорных систем"