

УДК 658.89

## **АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛЬНИХ ШИН: СУЧАСНИЙ ПІДХІД НА БАЗІ ЗАСТОСУНКУ «ТЕТРАДКА»**

*Нечитайло Ю.А., Гавран Б.К.*

*Державний біотехнологічний університет, Харків*

Автоматизація обліку продажів стає невід'ємною складовою ефективного управління торговельними процесами на сучасному ринку автомобільних шин. З огляду на складність асортименту, особливості маркування продукції, необхідність точного врахування залишків і забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів, впровадження спеціалізованих ІТ-систем має вирішальне значення. Розглянемо практичні аспекти автоматизації на прикладі організації, яка використовує застосунок «Тетрадка» для управління продажами шин, включно зі специфічними параметрами вибору товару і роботою менеджерів.[1][2][3]

Ринок автомобільних шин – це широкий сегмент, що охоплює продукти з різною сезонністю (зимові, літні, всесезонні) та призначенням для різного виду транспорту, включно із сільськогосподарською технікою. Кожна позиція в асортименті характеризується багатьма параметрами: тип виробника, розмір, країна виробництва, варіанти гарантійного обслуговування, наявність страховки, а також спеціальні помітки, наприклад, «різноширокі» шини. Такий багатофакторний підхід забезпечує гнучкість у виборі продукції відповідно до потреб клієнтів, що є особливо важливим для формування конкурентної торгової пропозиції.[2][3]

Для зручності покупця застосунок «Тетрадка» пропонує великий спектр фільтрів: за сезоном, типом транспортного засобу, виробником, наявністю на складі, можливістю доставки, містом отримання, а також за опціями, такими як «Артикул», «Рекомендації», «Повна страховка» та «Розширена гарантія». Такий рівень персоналізації допомагає клієнтам швидко знаходити

необхідний товар серед великого асортименту і формувати замовлення, яке вони можуть зберегти для подальшого опрацювання (рис. 1).[3][4][5]

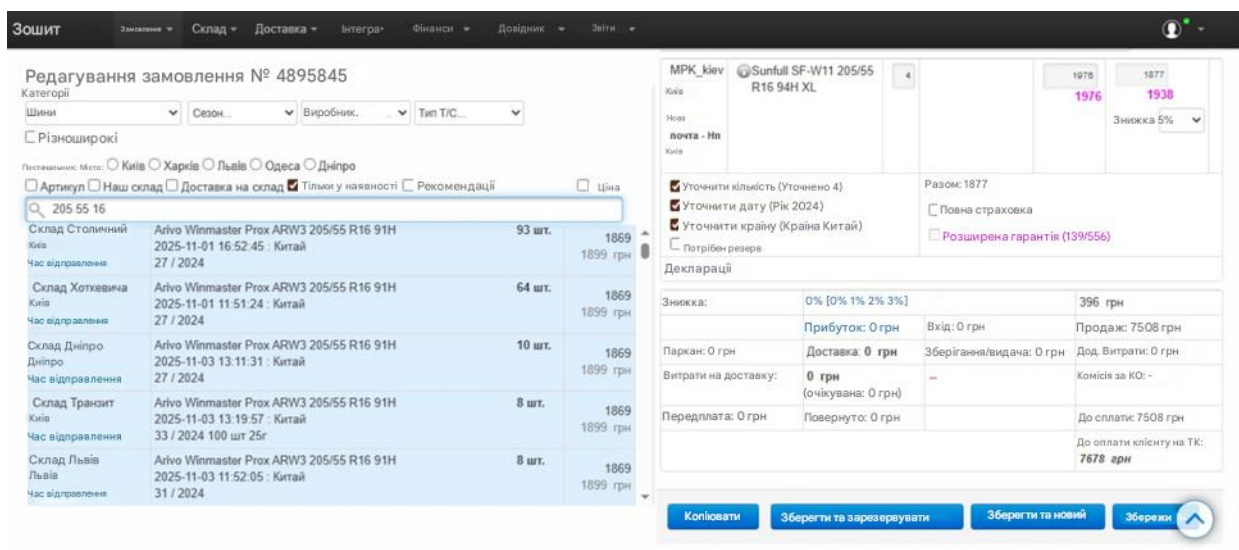


Рисунок 1 – Оформлене замовлення

Менеджери інтернет-магазину отримують інформацію про кожне сформоване замовлення, включаючи номер замовлення, ім'я клієнта та телефон. З метою коректного і швидкого оформлення замовлення менеджер зв'язується з покупцем, уточнюючи деталі, що підвищує якість обслуговування і зменшує кількість помилок у доставці та комплектації (рис. 2).[5][6][7]

№	Замовлення	Клієнт	Телефон	Текст	Статус	Дата відправки	Менеджер
7419115	13493427	Влад	+380505902639	Замовлення: 13493427 - 1xKarsen RW501 225/70 R15C 112/110S; Сума 2958 грн. Прийнято. Очікуйте sms про прибуття. Детально - "https://infoshina.ua/kEmWF"	Передано на відправку	03-11-2025 13:55:56	sklad_dnepr
7419114	13492284	Володимир	+380952106001	Замовлення: 13492284 - 4xTriangle PL02 235/45 R18 98V XL; Сума 13184 грн (замовлення оплачено). Детально - "https://infoshina.ua/TWYte"	Передано на відправку	03-11-2025 13:55:21	a.masliy_302
7419113	13493317	Антон	+380950463669	Замовлення: 13493317 - 4xGoodyear UltraGrip Ice 2 185/65 R15 88T; Сума 10844 грн (замовлення оплачено). Детально - "https://infoshina.ua/cHYmr"	Передано на відправку	03-11-2025 13:55:19	v.kolsnichenko
7419112	23485398	Ліна	+380994633272	Замовлення: 23485398 - прибуло і готово до видачі. Нова пошта. ТТН №20400486466121 Нагадуємо, що для отримання необхідний паспорт.	Передано на відправку	03-11-2025 13:54:50	yu.zhitnik
7419111	4895862	Валентин	+380509959052	Більше інформації про товари: https://infoshina.ua/bavEg https://infoshina.ua/SYKz https://infoshina.ua/IFlgd	Передано на відправку	03-11-2025 13:54:44	o.mishchenko
7419110	930033	Веніамін	+380687838708	Dlia govornennia pozystsii Firemax FM806 225/65 R17 102T skorystaites TTN №20400487119451, k oplate 575.68 hrn	Успішна відправка sms повідомлення	03-11-2025 13:54:31	l.lychko
7419109	13493423	Андрій	+380679746785	Замовлення: 13493423 - 4xContinental WinterContact TS 860 S 295/40 R22 112V XL MO1; Сума 64792 грн. Прийнято. Очікуйте sms про прибуття. Детально - "https://infoshina.ua/yPPTx"	Успішна відправка viber повідомлення	03-11-2025 13:54:22	yu.alokhov
7419108	5703839	Олександр	+380678822997	Замовлення: 5703839 - 4xContinental ProContact TX 245/45 R18 100V VOL; Сума 22784 грн (замовлення оплачено). Замовлення в особистому кабінеті - "https://sh-d.com.ua/VJzIY"	Передано на відправку	03-11-2025 13:54:20	a.davydov

Рисунок 2 – Історія відправлених sms-повідомлень про замовлення

Застосунок «Тетрадка» інтегрується зі складською системою і підтримує можливість внесення уточнень щодо кількості шин, року і країни виготовлення, що особливо важливо для якісного контролю продукції. Окрім цього, використовується сканування 2D-кодів маркування шин за допомогою мобільних терміналів збору даних, що відповідає вимогам державного контролю.

При прийманні товарів автоматично фіксуються серійні номери, дати виведення на продаж та розміщення на складах, що мінімізує ризики помилок та втрат. Подібні технології дозволяють на будь-якому етапі перевірити відповідність фактичного наявного товару даним у системі, що підвищує прозорість бізнес-процесів.

Інтеграція з бухгалтерськими системами (наприклад, BAS або 1С) дозволяє автоматизувати формування всіх необхідних звітів і реєстрацій операцій. Це значно скорочує адміністративне навантаження, прискорює документообіг та підвищує точність обліку (рис. 3).[6][5]

Продавець	Інформація на замовлення з сайту				Інформація на замовлення з дзвінків					
	Кількість замовлень із сайту	Кількість продажів замовлень із сайту	Ефективність сайту %	Ефективність продажу за складами в замовлення з сайту %	Кількість замовлень дзвінка	Кількість продажів замовлень з дзвінка	Ефективність продажу по складу в замовленнях з дзвінка %	Кількість прийнятих дзвінків	Ефективність продажу з дзвінка %	Ефективність прийому дзвінків %
b.gavran	198	162	81.82	55.56	91	24	66.67	203	12	45
Разом:	198	162	81.82	55.56	91	24	66.67	203	12	45

Рисунок 3 – Вікно замовлень із сайту та зі дзвінків

Платформа надає менеджерам можливість оперативно переглядати статус замовлень, отримувати статистичні дані по виконанню, оцінювати ефективність кожного співробітника. Інструменти аналітики дозволяють формувати регулярні звіти про обсяги продажів, сезонні коливання попиту, популярність конкретних брендів або типів шин (рис. 4).

Продавець SIP	Разом				Інформація на замовлення з сайту					
	Кількість замовлень	Кількість проданих замовлень	Ефективність всього %	Ефективність продажів замовлено за складом %	Кількість замовлень із сайту	Кількість проданих замовлень із сайту	Ефективність сайт %	Ефективність продажу по складу у замовленнях із сайту %	Кількість замовлень із доставки	Кількість продано замовлень зبون
b.gavran	317	289	186	64.36	198	162	81.82	55.56	91	
Разом:		289	186	64.36	198	162	81.82	55.56	91	

Рисунок 4 – Вікно звітів ефективності продажів менеджерів

Унікальна функція формування замовлення з можливістю його збереження для подальшого доповнення чи коригування дає клієнтам гнучкість у використанні сервісу, а компанії – змогу нагадувати про незавершені покупки і підвищувати рівень конверсії.

Важливою опцією є система фільтрів, яка розширює можливості пошуку шин для різних груп транспорту, включно із сільськогосподарською технікою, що забезпечує вихід на додаткові сегменти ринку. Опції доставок на склад, страхування та гарантійні сервіси дозволяють робити пропозиції максимально адаптованими під запити клієнтів. Комплексний підхід до автоматизації покриває всі етапи продажу: від первинного вибору товару до аналітики і управління замовленнями, роблячи бізнес більш прозорим, ефективним і орієнтованим на клієнта.[3][5][6]

Перспективи автоматизації полягають у подальшій інтеграції штучного інтелекту для прогнозування попиту та формування персоналізованих рекомендацій. Хмарні технології забезпечать доступність системи з будь-якої точки світу, дозволять легко масштабувати бізнес і оперативно реагувати на зміни ринку.

Впровадження мобільних додатків і інтеграція з платформами постачальників автомобільних шин розширяють функціонал, зменшують людський фактор і підвищують оперативність обслуговування. NB-ІoT технології дозволять контролювати логістику у реальному часі, а

використання аналітики великих обсягів даних сприятиме ефективнішому управлінню запасами та маркетинговим активностям (рис. 5 та 6).[7]

Кількість прийнятих дзвінків

с 01-11-2025 по 30-11-2025 Магазин Відобразити

Логін	SIP	01.11.25	02.11.25	03.11.25	04.11.25	05.11.25	06.11.25	07.11.25	08.11.25	09.11.25	Всього
b.gavran	317	31	0	12	47	17	31	39	26	0	203
Разом:		31	0	12	47	17	31	39	26	0	203

Рисунок 5 – Вікно інформації про кількість дзвінків

Дзвінки

Телефон с 09-11-2025 по 09-11-2025 Група Відобразити

Час дзвінка	Звідки	Куди	Статус	Група	Тривалість дзвінка, с/к	Плейер
9 листопада 2025 р. 17:50	80045915233	380669008925	ANSWERED	200	71	▶ 0:00 / 1:20
9 листопада 2025 р. 17:50	+380974478655	80045915215	NO ANSWER	200	-	▶ 0:00 / 0:44
9 листопада 2025 р. 17:47	80045915226	380935696933	ANSWERED	200	154	▶ 0:00 / 2:38
9 листопада 2025 р. 17:46	80045915201	380500223841	ANSWERED	200	43	▶ 0:00 / 0:55
9 листопада 2025 р. 17:46	+380980712598	380577276671	NO ANSWER	-	-	▶ 0:00 / 0:00
9 листопада 2025 р. 17:46	+380669008925	80045915233	ANSWERED	200	211	▶ 0:00 / 3:51

Рисунок 6 – Деталізація інформації про прийняті дзвінки

Автоматизація обліку й продажів автомобільних шин із використанням сучасних ІТ-рішень значно підвищує якість обслуговування клієнтів, точність ведення обліку, прозорість бізнес-процесів і скорочує операційні витрати. Використання застосунку «Тетрадка», систем сканування і комплексних ERP-рішень робить працю продавця шин більш ефективною, а також відкриває нові можливості для аналізу і розвитку бізнесу.[1][2]

### **Література:**

1. Білик О.В. Автоматизація обліку та управління продажами продукції на прикладі шинного бізнесу: монографія. – Київ: Видавничий дім, 2023. – 152 с. – Режим доступу: <https://buklib.net/book/756279> (дата звернення: 08.11.2025).
2. Савін А.В. Автоматизація обліку та продажу в торгівлі автозапчастинами і шинами: Практичний посібник. – Львів: Торговий дім, 2023. – 120 с.
3. White Consulting. Облік автомобільних шин: варіанти з практики // Електронний ресурс. – Київ, 2024. – Режим доступу: <https://whiteconsulting.ua> (дата звернення: 08.11.2025).
4. Autoselling. Онлайн-програма обліку для автобізнесу та магазинів господарських товарів. – 2020. – Режим доступу: <https://autoselling.eu> (дата звернення: 08.11.2025).
5. BAS – автоматизація обліку в автосервісах і магазинах шин // Wecode. – 2024. Режим доступу: <https://wecode.ua/bas-upravlinnya-avtotransportom> (дата звернення: 08.11.2025).
6. YouTube. BAS Бухгалтерія | Облік шин: купівля, списання (відеоінструкція). – 2024. – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=example> (дата звернення: 08.11.2025).
7. CRM Application for Tire Companies // 1B.app, 2024. – 50 р. – Available from: [https://1b.app/download/crm\\_tireretail.pdf](https://1b.app/download/crm_tireretail.pdf) (дата звернення: 08.11.2025).