

Об'єкт винаходу: спосіб стимулювання споживчої і ділової активності і системи для його здійснення.

Галузь застосування: зберігання і обробка даних у маркетингу, торгівля, сервісне обслуговування, здійснення кадрової політики і роботи із спонсорами.

Суть винаходу: полягає в отриманні постійної динамічної оцінки споживчої і ділової активності (лояльності) клієнтів (покупців товарів або послуг, працівників організацій і підприємств, спонсорів різних заходів), у якій враховується при оцінці поточної діяльності клієнтів частота, час і інтенсивність їх діяльності.

На підставі отриманих оцінок для поліпшення стимулювання споживчої активності здійснюються динамічні знижки та інші преференції покупцям в автоматичному режимі, в якому при отриманні оцінки активності покупців можливий облік вартості покупок як за їх початковою вартістю так і за вартістю із знижкою, і робота з покупцями проводиться в трьох режимах: "Імітація", "Здійснення транзакції" і, при необхідності, "Повернення покупки".

Для поліпшення стимулювання ділової активності працівників або активності спонсорів проводиться оцінка інформації по вживаних критеріях про діяльність працівника або спонсора по кожному критерію і формується поточний векторний критерій оцінки діяльності даного працівника або спонсора і, з урахуванням даних, що раніше поступили, за векторною багатокритерійною динамічною оцінкою діяльності кожного працівника або спонсора виробляється скалярна загальна динамічна оцінка кожного працівника або спонсора по всіх критеріях і динамічні оцінки по групах корельованих критеріїв.

Технічний результат: Використання систем, що реалізуються на основі варіантів запропонованого способу стимулювання споживчої і ділової активності клієнтів на основі використання динамічних оцінок їх активності, дозволяє:

при роботі з покупцями підвищити ефективність нарахування знижок, використання бон і кредитів, розсилки рекламній і технічній інформації, інші види заохочення і знаки уваги;

ефективніше проводити процедуру застосування заходів заохочення працівників таких як бонуси, додаткові пільги, а також підвищення кваліфікації і просування по службі, і, як наслідок, це приводить до більшої мотивації і стимулювання трудової діяльності і поліпшення роботи підприємств і організацій;

підвищити ефективність роботи зацікавлених організацій із спонсорами.

Спосіб і системи можуть бути використані в системах управління взаємин з клієнтами, розширюючи і покращуючи функціональні можливості таких систем.

Спосіб і системи також можуть бути використані при побудові комплексу технічних засобів систем управління персоналом організацій.

Додаткові відомості: 7 ілюстрацій.