

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ МАГАЗИНОМ «HUNTER»

Гатина Алина Алмазовна

магистрант, Набережночелнинский институт (филиал) ФГАОУ ВО К(П)ФУ, РФ, г. Набережные Челны

Ибрагимова Инзиля Фиркатовна

студент, Набережночелнинский институт (филиал) ФГАОУ ВО К(П)ФУ, РФ, г. Набережные Челны

Закиев Ильнар Азгамович

студент, Набережночелнинский институт (филиал) ФГАОУ ВО К(П)ФУ, РФ, г. Набережные Челны

«Hunter» – развивающийся магазин розничной торговли, специализирующийся на продаже кожгалантереи. Более трех лет магазин ведет успешную деятельность и объемы продаж стабильно растут.

В процессах управления магазина отсутствует автоматизация. В связи с этим возникают такие проблемы как:

- риск потери данных;
- документация в бумажном виде;
- высокая трудоемкость;
- разногласия в результатах подсчетов данных и остатков.

Наличие подобной автоматизированной системы продажи даст возможность проанализировать динамику продаж, сроки реализации товара и, как следствие, более эффективно реализовать и автоматизировать процесс торговли, а также учет товара станет точнее: строгий контроль остатков предотвратит хищения среди персонала, позволит контролировать состояние товарных остатков и своевременно пополнять ассортимент.

Для повышения эффективности деятельности за счет автоматизации процесса продаж требуется решить следующие задачи: анализ предметной области; анализ процесса продаж; разработка модели бизнес-процессов магазина.

Деятельность магазина «Hunter» состоит из трёх основных процессов:

- закупка (B1);
- продажа (B2);
- управление (отчёты) (A1).

Она представлена на рисунке 1:

Процесс «Закупка» является первым и основным процессом в деятельности магазина. Процесс закупок - это приобретение товаров крупными партиями, в большом количестве как на внешнем, так и на внутреннем рынках[1]. Основные функции процесса:

- составление плана продаж;
- формирование списка товаров;
- выбор поставщиков;
- создание заказа;
- оплата заказ;
- прием товара на склад;
- проверка качества товара;
- подача претензии поставщику в случае плохого качества товара.

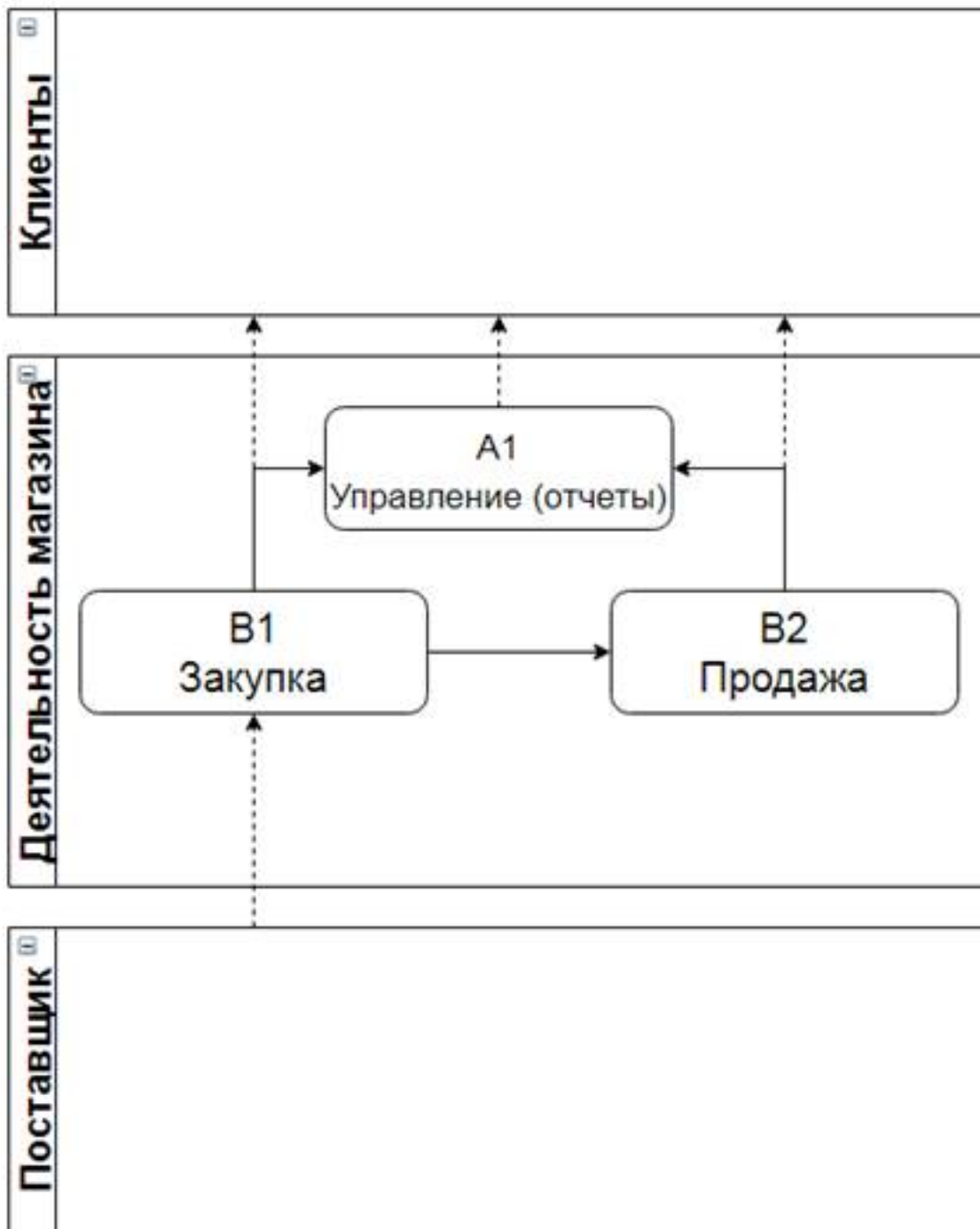


Рисунок 1. Модель деятельности магазина «Hunter»

Определить успешно ли выполняется процесс можно по выполнению плана продаж. Автоматизирование процесса закупок позволит контролировать состояние товарных остатков и своевременно пополнять ассортимент.

Процесс продажи - это этапы, преодолеваемые продавцом при продаже товара, именно отыскание и оценка потенциальных покупателей, предварительная подготовка к визиту, подход к клиенту, презентация и демонстрация товара, преодоление возражений, заключение сделки и доведение до конца работ по сделке, проверка результатов [1].

Основные функции процесса:

- составление плана продаж;
- формирование цены товара;
- выставление товара в зал;
- продажа товара;
- списание проданных товаров;
- внесение оплаты в кассу.

Процесс продаж тесно связан с процессом закупок и с процессом управления (отчёты).

В ходе анализа были выявлены две основные роли:

- пользователь (продавец), который ведет основную работу в системе;
- администратор, основной потребитель отчетов, создаваемых модулем и который может вносить изменения в конфигурацию.

На рисунке 2 представлена диаграмма прецедентов модуля, отображающая основные пользовательские сценарии работы системы:



Рисунок 2. Диаграмма прецедентов

Для повышения эффективности деятельности за счет автоматизации процесса продаж магазина «Hunter» были решены следующие задачи:

- проведен анализ предметной области;
- проведен анализ процесса продаж, закупок;
- разработана модель бизнес-процессов магазина;
- разработано техническое задание;

- разработаны диаграмма прецедентов и их спецификации.

Список литературы:

1. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс] – URL: <http://dic.academic.ru> (дата обращения: 19.01.2017).
2. Норенков И. П. Автоматизированные информационные системы: учеб. Пособие / И. П. Норенков – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2011. – 342 с.