AP*Engros*

Udarbejdet af gruppen-Foxtrot

*Elena, Christian, Kasper & Anes*

Erhvervsakademi Dania Skive

*Datamatiker – 1. Semester eksamen 2018*

Undervise & Vejledere:

*Ove Thomsen & Claus Nørregaard*

Indhold

[Indledning 3](#_Toc513453027)

[Problemstilling/Problemformulering 4](#_Toc513453028)

[Problemformulering 5](#_Toc513453029)

[Problemanalyse 7](#_Toc513453030)

[Brief Use case 7](#_Toc513453031)

[Fully Dressed Use Case 8](#_Toc513453032)

[Unified Process 9](#_Toc513453033)

[Database 10](#_Toc513453034)

[Entity Relationship Diagram 10](#_Toc513453035)

[Mapping Diagram 11](#_Toc513453036)

[Class Diagram 12](#_Toc513453037)

[Konklusion 13](#_Toc513453038)

[Logbog 14](#_Toc513453039)

[Bibliografi 15](#_Toc513453040)

[Bilag 16](#_Toc513453041)

## Indledning

Denne rapport er udarbejdet i et 6 ugers forløb 1.års eksamensprojekt på Skive Erhvervsakademi Dania 2018.

Eftersom den danske økonomi er kommet i opsving, har det fået flere virksomheder til at søge efter nye indtjeningsmuligheder. Virksomheder har rette fokus mod nye markeder, innovation og forfinelse af produkter-og services på eksisterende markeder. Flere virksomheder ser IT og teknologi som en fremtidige forretning-og konkurrencemæssigt fordel.

Virksomheden AP Engros ønsker at følge med i det økonomiske opsving og bestemt dem for at være en konkurrencedygtig leverandør af VVS-og Sanitetsprodukter til små og mellem store VVS-installatører, badeværelses-og køkkenbutikker.

## Problemstilling/Problemformulering

Virksomheden AP Engros er en konventionel handelsvirksomhed der til dagligt og de sidste 20 år har beskæftiget sig med salg-og service af energisystem, solceller, varmevekslere mv.

Det økonomiske opsving i den danske økonomi har fået virksomheder som AP Engros til at søge efter nye indtjening- og investerings muligheder. Mange virksomheder ønsker at gøre sig konkurrencedygtige på nuværende og nye markeder. AP Engros ønsker at følge med opsvinget og satse på fremtidige vækstmuligheder som fremtidige leverandører af VVS og sanitetsprodukter. Virksomheden har rettet fokus mod 3 målgrupper der omfatter små og mellemstore VVS-installatører, badeværelses-og køkkenbutikker. Derved har virksomheden designet et produktkatalog som imødekommer deres 3 målgrupper,

AP Engros nye forretningsstrategi er baseret på anvendelse af IT og automation. Løsningen skal hjælpe virksomheden til at optimere kortlagte og optimerede processer, mindske medarbejderomkostninger mv.

Virksomhedens mål og visioner baseret på en IT-kundeplatform som er følgende:

*”Igennem vores skræddersyede IT-Kundeplatform, konkurrencedygtige priser og exceptionelle service, vil vi være den fortrukne leverandør af VVS og Sanitetsprodukter til Køkken-og badeværelsesbutikker, samt små og mellemstore VVS-installatører”*

Der ligger flere fordele i at virksomheden vælger at få implementeret en IT-kundeplatform, eftersom det kan presse deres omkostninger ned samt priser og gøre sig konkurrencedygtige på nuværende markeder og derved opnå en større kundegruppe. Med større kundegruppe og indtagelse af nye markeder, fremmes virksomhedens indtjeningsmuligheder og virksomheden opnår økonomisk vækst.

## Problemformulering

Opgaven er at design-og implementere en IT-platform, der skal håndtere køb, salg-og service opgaver og de processerne der mellem virksomheden AP Engros og deres kunder.

AP Engros har en række funktionalitetskrav som skal design-og implementeres, dog har virksomheden ikke den store erfaring med digitale løsninger men gode med traditionel handel.

De konkrete krav som virksomheden stiller, er at der ønskes en kundeadministration som skal håndtere virksomhedens kunder samt deres oplysninger. Brugeren af programmet skal have mulighed for at kunne oprette, slette og redigere i virksomhedens kundeoplysninger samt detaljer om hver enkelte kunde.

Det indbefatter navn, adresse, kontaktoplysninger, kontaktperson og kundes forventet årlige omsætning.

Dernæst skal der være en aftaleadministration der kan oprette, slette og redigere aftaler der er mellem enkelte kunder og AP Engros. En aftale har en løbetid på min. 6-24 måneder, derefter skal kunden skal anmode om ny aftale, for at få adgang til produktgruppe og særlige rabatter.

Virksomhedens produktkatalog indeholder ca. 30.000 produkter, hvilket gør det relevant at, der er implementeret en produktadministration med søgemuligheder, der kan finde produkter ved at søge på f.eks. Produktnavn, produktnummer eller beskrivelse. Der skal også være mulighed for, at AP Engros kan laves masseændringer i pris, på udvalgte produktgruppe i deres produktkatalog.

Der vil ugentligt blive sent produktfiler fra AP Engros leverandører. Filerne bliver gemt i virksomheden indbakke på deres Linux-serve system. Dertil ønskes det, at filerne bliver automatisk indlæst og registret, når virksomheden modtager dem fra leverandøren. Det er vigtigt at filerne ikke bliver slettet fra AP Engros indbakke efter indlæsning af nye.

En abonnementsadministration skal holde styr på hvilke aftale der blive indgået mellem AP Engros og deres kunder. De kunder som har et aktivt abonnement, sender AP Engros en CSV fil, der indeholder produkter kunden har indgået aftale om. Er aftale inaktiv eller udløbet vil kunden ikke modtage filer med produkter, før der anmodet om fornyelse af aftale. Alle filer som bliver sent ud til kunder med et aktivt abonnement, vil ligge i udbakken på AP Engros test-Linux server system.

Med et produktkatalog der indeholder 30.000 produkter, ønsker AP Engros at føre statistik over b.la. Oprettede aftale samt afviklede kontrakter. Der skal også føres statistik over top 10 produktgrupper og mulighed for at AP Engros selv kan vælge top x over produktgrupper distribueret ud til deres aktive kunder.

Alle handlinger der bliver fortaget, skal logges i systemet. Den skal holde styr på seneste inddateringer der er foretaget og antallet af data der er blevet inddateret. Systemfejl logges også i systemet, så man på senere tidspunkt kan udbedre de systemdele som var skyld i fejlen.

### Problemanalyse

### 

### Brief Use case

### Fully Dressed Use Case

### Unified Process

**Inception**

**Elaboration**

**Construction**

**Transition**

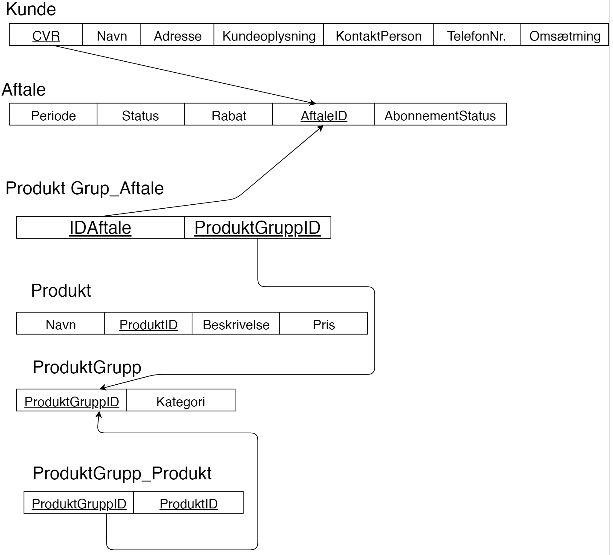
## Database

### Entity Relationship Diagram

### Mapping Diagram

Vi har udarbejdet et Mapping Diagram som er en visuel model, over hvordan vores data er implementeret i vores SQL database.

Disse entiteter har en række attributter tildelt, som gør det muligt for virksomheden AP Engros at oprette kunder, aftaler og produkter, som gemmes i deres SQL.

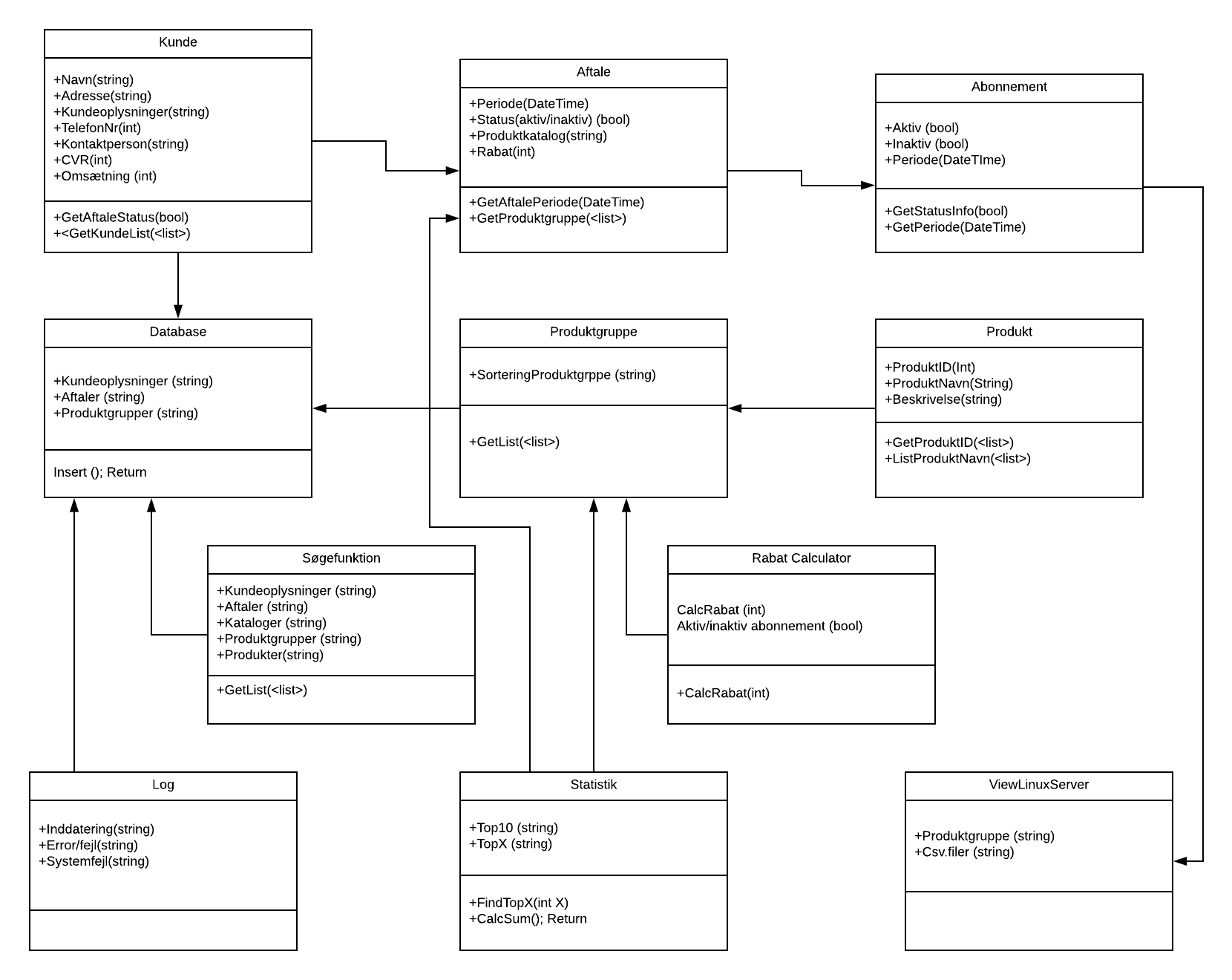


### Class Diagram

En af de mest benyttede UML diagrammer til at beskrive programmets software struktur, er et Class Diagram som er den fundamentale base for objektorienteret programmering.

Class Diagram er en visuel plan over, hvordan softwaren er struktureret. Det gør at man kan danne overblik over, hvad programmet indeholder uden at skulle læse Code-Behind.

Der er udvalgt 11 klasser som programmet er struktureret ud fra.



## Konklusion

## Logbog

23/04 2018

Dagen er start ud med planlægning af gruppens arbejdsplan. Gruppen er kommet på GitHub, så alle har mulighed for at hente gruppens projekt. Vi har fået udarbejdet Brief Use Case samt kigget på de forskellige klasser.

Planen for i morgen er at få kigget på Fully Dressed Use Case og domain modellen.

Anes er fraværende i morgen (familie relateret)

Onsdag morgen blev brugt på systemudvikling, hvor vi i gruppen snakkede om ideer til GUI. Vi blev færdige med Domain Modellen og Fully dressed use case. Vi fik også sketchet programmet efter hvordan vi i gruppe synes der dækker behovet hos de 3 målgruppe i opgaven.

Vi ser frem til at påbegynde på yderligere modeller i morgen og få snakket omkring hvilke overvejelse vi vil gør os.

# Bibliografi

**Der er ingen kilder i dokumentet.**

## Bilag