

OKAYO EXERCICE

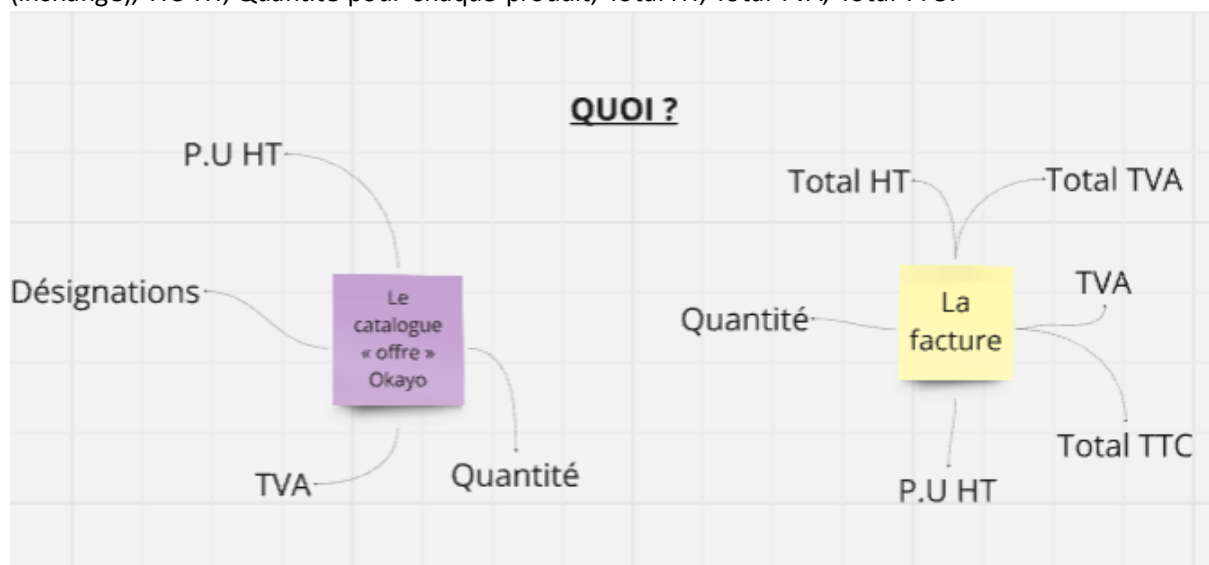
Auteur : Manoa RABEKOTO

PARTIE 1 : Les questions à se poser (Quoi ? Qui ? Comment ? Quand ?)

QUOI ?

Deux grands éléments :

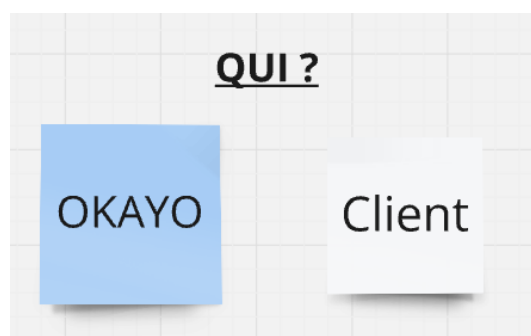
- 1) Le catalogue « offre » Okayo => avec panel de prestations => comprend des désignations (noms des produits variables), TVA (variable selon P produit et T temps) , P.U HT (variable selon P produit). A mettre => quantité disponible pour chaque produit, fréquence d'achat pour l'évolution plus tard.
- 2) La facture => avec panel de prestations => comprend noms des produits (inchangé), TVA (inchangé), P.U HT, Quantité pour chaque produit, Total HT, Total TVA, Total TTC.



QUI ?

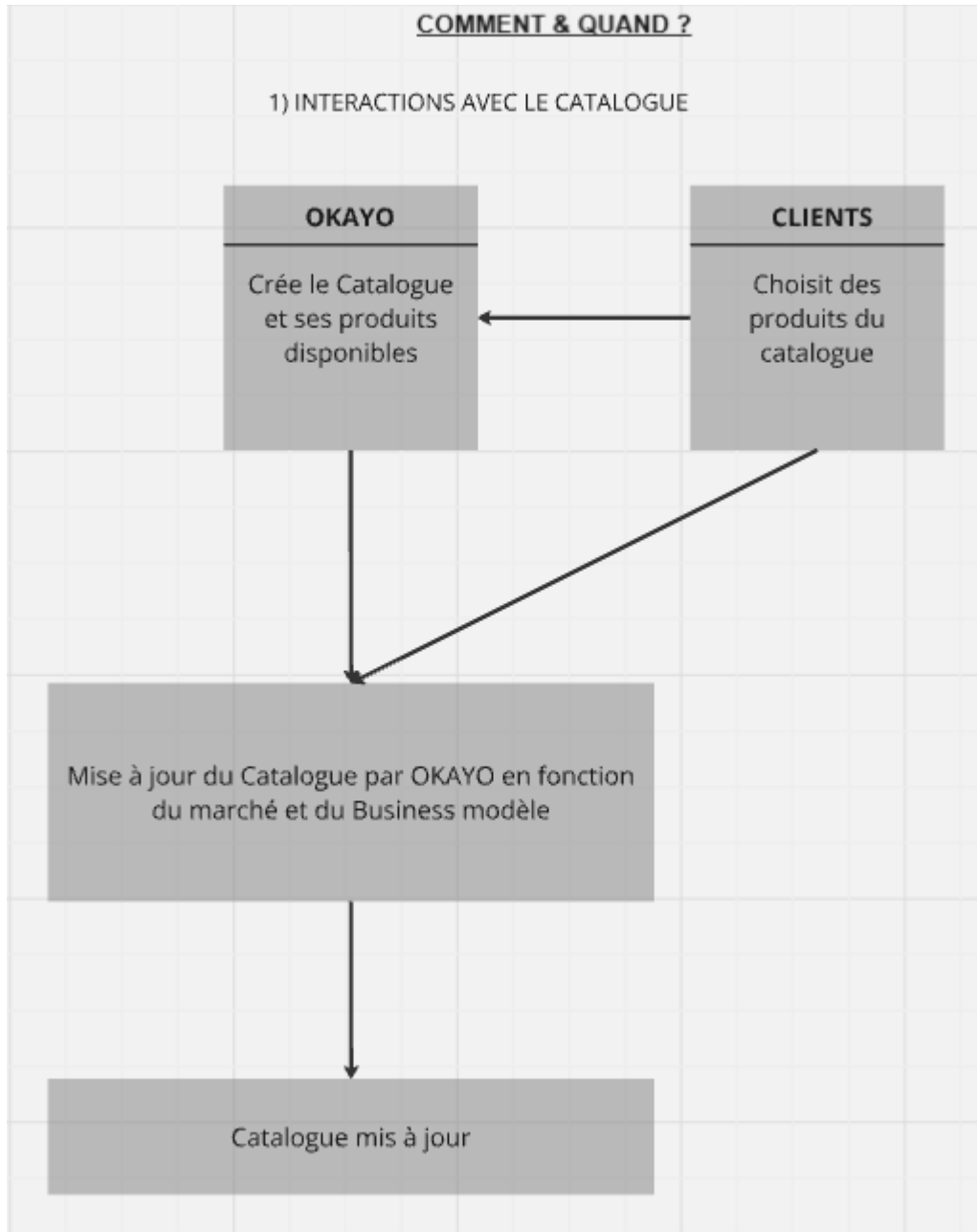
Deux grands acteurs :

- 1) OKAYO.
- 2) Les client C.



COMMENT ? QUAND ?

On se demande comment les acteurs précédents (OKAYO, et le client C) vont interagir avec les 2 éléments principaux (le catalogue et la facture).



1) INTERACTIONS AVEC LE CATALOGUE

OKAYO -> crée le CATALOGUE avec ses produits disponibles

CLIENTS -> Choisissent les produits présents sur le CATALOGUE. Les caractéristiques de ces produits varieront en fonction du marché et du Business modèle d'OKAYO.

OKAYO -> Met à jour et ajuste son CATALOGUE en fonction du marché, de ses clients et de son Business modèle.

2) INTERACTIONS AVEC LA FACTURE

CLIENT -> voit le CATALOGUE qui lui est présenté, préalablement créé par OKAYO

CLIENT -> choisi les produits qui l'intéresse sur le catalogue

CATALOGUE -> se met à jour côté OKAYO sur le nombre de produits disponibles + fréquence d'achat plus tard.

FACTURE -> stockée dans la base d'OKAYO

FACTURE -> visible chez le client

PARTIE 2 : Possibilités d'évolutions

- recueillir la fréquence des commandes de chaque client pour chaque produit, puis donner une **réduction au bout de X achat mais sur le(s) produit(s) qu'il achète le plus.**

- à partir des informations recueillies, le programme peut sortir des **rapports mensuels d'activité**, de popularité des meilleures prestations, etc.

- **VIP package** : possibilité de réserver jusqu'à X produits du catalogue jusqu'à Y temps donné, livraison prioritaire avec réduction des frais, suivi de la commande, visibilité en avant-première des prochains arrivages.