

# Odgovori na pitanja iz PIS prezentacija

## PIS-P\_01-O\_Kolegiju\_Uvod.pdf

- 1. Objasnite faze životnog ciklusa poslovnog informacijskog sustava.
  - Planiranje, Analiza, Dizajn, Implementacija, Održavanje.
- 2. Skicirajte i detaljno objasnite Krivulju životnog ciklusa PIS-a.
  - Faze: rast – zrelost – zasićenost – pad. Točka infleksije označava prijelaz iz rasta u stagnaciju.
- 3. Što predstavlja točka infleksije?
  - Prijelomna točka u kojoj sustav prestaje rasti i prelazi u fazu zrelosti.
- 4. Skicirajte i objasnite hijerarhijsku strukturu PIS-a.
  - Slojevi: izvršni, upravljački, suradnički.
- 5. Objasnite pojam Informacijski podsustav.
  - Podsustav unutar PIS-a za podršku određenim poslovnim funkcijama.
- 6. Navedite i objasnite standardne informacijske podsustave.
  - Računovodstvo, HR, Nabava, Proizvodnja, Prodaja.
- 7. Objasnite informacijski podsustav \_\_\_\_\_.
  - Specifičan odgovor ovisno o podsustavu (npr. CRM, ERP).

## PIS-P\_02-TemeljniPojmovi.pdf

- 1. Skicirajte, navedite i objasnite razine donošenja odluka.
  - Strateška, taktička, operativna razina.
- 2. Navedite i objasnite vrste odlučivanja.
  - Strukturirano, polustrukturirano, nestrukturirano.
- 3. Objasnite pojam 'poslovna funkcija'.
  - Skup povezanih aktivnosti i resursa za izvršavanje zadataka.
- 4. Nabrojite ključne poslovne funkcije.

- Analiza, Imovina, HR, Financije, Nabava, Proizvodnja, Prodaja.
- 5. Objasnite odnos ključnih funkcija.
- Čine poslovni ciklus, međusobno povezane.
- 6. Objasnite trajnu imovinu i logistiku.
- Imovina: dugoročna i vrijedna; Logistika: protok robe.
- 7. Što je integralni informacijski sustav?
- Sustav gdje su svi moduli povezani i podaci uneseni jednom.
- 8. Što je ERP/CRM/BI?
- ERP: poslovni procesi, CRM: odnosi s kupcima, BI: analiza podataka.
- 9. Navedite obilježja i izazove ERP/CRM/BI.
- ERP: baza i integracija, CRM: komunikacija, BI: vizualizacija i analiza.
- 10. Objasnite modularni pristup ERP-u.
- ERP je podijeljen u module (računovodstvo, HR...).
- 11. Objasnite tipične CRM module.
- Operativni, analitički, kolaboracijski CRM.
- 12. Objasnite pristup CRM-u (Insightly, ZOHO, MS).
- ZOHO/Insightly za SMB, MS CRM za velike sustave.

## PIS\_P\_03\_PotpomaUpravljanjuOdlucivanju.pdf

- 1. Objasnite Izvršni sloj informacijskog sustava.
- Obrada transakcija (TPS), osnovne operacije.
- 2. Objasnite pojam i karakteristike transakcije.
- ACID: atomnost, konzistentnost, izoliranost, izdržljivost.
- 3. Objasnite Upravljački / Suradnički sloj.
- Upravljački: planiranje i odlučivanje; Suradnički: komunikacija i suradnja.
- 4. IT primjer procesa odlučivanja.
- Power BI → analiza → odluka → implementacija → evaluacija.

- 5. Informacijski sustavi potpore upravljanju.
- TPS, MIS, DSS, ESS.
- 6. Skicirajte odnos sustava potpore.
- TPS → MIS → DSS → ESS.
- 7. Objasnite TPS/MIS/DSS/ESS.
- TPS: transakcije; MIS: izvještaji; DSS: analiza; ESS: strategija.
- 8. Automatizacija i znanje.
- OAS: e-mail, Word; KWS: CAD, VR.
- 9. Skicirajte međusobni odnos.
- Hijerarhijski sustav potpore i suradnje.