

БП Покупка в самом дорогом ультраэкслюзивном Интернет-магазине

Азат Давлетшин

7 апреля 2014 г.

Содержание

1	Краткое описание ИМ	3
2	Назначение данного документа	3
3	Перечень бизнес-процессов	3
4	Окружение и процессы	3
4.1	Ландшафт процессов	5
4.2	Актеры, их роли и зоны ответственности	5
4.3	Описание процессов (сценариев)	5
4.3.1	Оформление заказа	5
4.3.2	Подсчет стоимости	7
4.3.3	Заказ поставки	7

БП Бизнес-процесс
БТ Бизнес-требование
ИМ Интернет-магазин
П Покупатель
ОП Отдел продаж
Б Босс

1 Краткое описание ИМ

ИМ «Ультразэкслюзив» является самым дорогим Интернет-магазином. Каждый заказ Босс проверяет лично. Покупатель формирует заказ в виде списка требований, а Босс ищет возможность его удовлетворить. Оплата производится чеками.

2 Назначение данного документа

Настоящий документ содержит описание бизнес-процессов, находящихся в зоне взаимодействия ИМ и П. Документ предназначен для сотрудников проектных команд, а также заказчиков и спонсоров проекта (внешних или внутренних).

3 Перечень бизнес-процессов

В данном разделе приводится перечень высокоуровневых бизнес-процессов, которые находятся в зоне взаимодействия систем ИМ и П. Смотреть таблицу (1)

4 Окружение и процессы

Настоящий документ содержит перечень и описание бизнес-процессов, автоматизируемых в процессе взаимодействия ИМ и П. Документ предназначен для сотрудников проектных команд, прямо или косвенно задействованных в создании и развитии решения, а также для представителей

Таблица 1: Перечень БП

Наименование процесса	Подпроцессы/сценарии
Оформление заказа	<ul style="list-style-type: none"> • Создание запроса на покупку • Обработка запроса • Уведомления о результатах обработки • Подсчет стоимости заказа • Заказ поставки
Подсчет стоимости заказа	<ul style="list-style-type: none"> • Запрос стоимости • Получение данных о стоимости • Выбор поставщика
Заказ поставки	<ul style="list-style-type: none"> • Создание заказа поставки • Подтверждение заказ • Отправление заказа поставщику • Сохранение информации в БД • Обработка ошибки

Таблица 2: Перечень БП

Наименование актера	Процессы, в которых актер принимает участие
Покупатель	Оформление заказа
Босс	Оформление заказа
Отдел продаж	Оформление заказа Подсчет стоимости Заказ поставки
Менеджер	Заказ поставки

клиентов и партнеров компании с целью их информирования о бизнес-процессах, автоматизация которых обеспечивается данным решением.

4.1 Ландшафт процессов

В данном разделе приводится верхнеуровневое описание процессов, автоматизация которых полностью или частично обеспечивается создаваемым решением.

4.2 Актеры, их роли и зоны ответственности

В данном разделе приводится перечень задействованных в процессах актеров (людей и информационных систем), их ролей и зон ответственности. Информация по каждому актеру (роли) приводится ниже (см. Таблица 2).

4.3 Описание процессов (сценариев)

4.3.1 Оформление заказа

Бизнес-процесс оформления заказа включает в себя следующие основные шаги:

1. **Создать запрос на покупку товара** П создает запрос на покупку эксклюзивного товара, указывая характеристики, которыми должен обладать товар. Запрос отправляется к Б

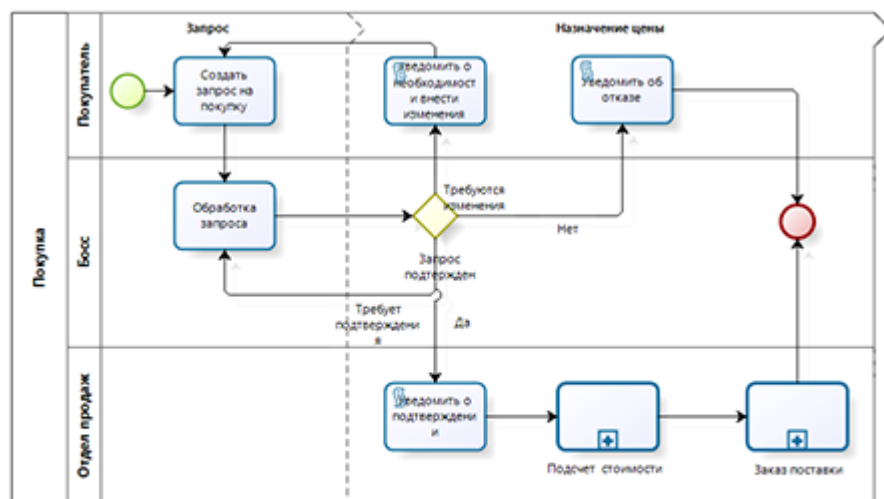


Рис. 1: Оформление заказа

2. **Обработка запроса** Б изучает полученный запрос, проверяет возможность его удовлетворения. В случае полного отказа отправляет П уведомление об отказе, в ином случае либо уведомляет П о необходимости откорректировать запрос, либо привлекает внешних акторов для проверки возможности удовлетворения заказа.
3. **Уведомить о необходимости внести изменения** Б присылает П уведомление о необходимости внести изменения в заказ, т.к. он не может полностью его удовлетворить.
4. **Уведомить об отказе** Б присылает П уведомление об отказе, т.к. нет возможности его удовлетворить.
5. **Уведомить о подтверждении** Б присылает П уведомление об подтверждении и отправляет заказ в отдел продаж.
6. **Подсчет стоимости ОП** начинает БП Посчет стоимости, в котором выбирается поставщик и рассчитывается конечная стоимость заказа.
7. **Заказ поставки ОП** начинает БП Заказ поставки, в котором происходит окончательное подтверждение заказа, отправка заказа поставщику и запись информации о заказе в БД.

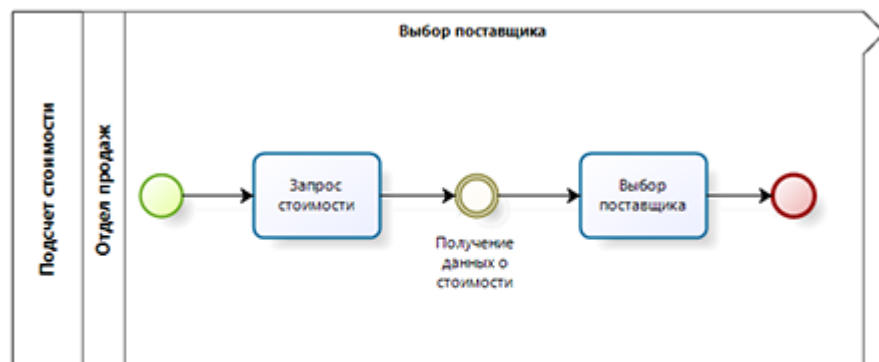
4.3.2 Подсчет стоимости

Бизнес-процесс подсчета стоимости включает в себя следующие основные шаги:

1. **Запрос стоимости ОП** связывается с различными поставщиками для выяснения стоимости заказа
2. **Получение данных о стоимости ОП** получает информацию от различных поставщиков
3. **Выбор поставщика ОП** выбирает оптимального поставщика

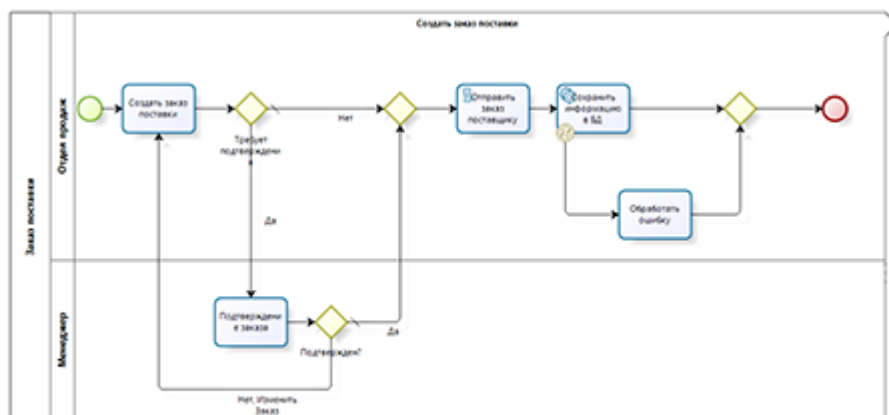
4.3.3 Заказ поставки

Бизнес-процесс заказа поставки включает в себя следующие основные шаги:



Powered by
bizagi
Modeler

Рис. 2: Подсчет стоимости



Powered by
bizagi
Modeler

Рис. 3: Заказ поставки

1. **Создать заказ поставки** ОП формирует заказ поставки выбранному поставщику. Если условия поставки сильно отличаются от оговоренных ранее Б с П, то заказ требует подтверждение Менеджера.
2. **Подтверждение заказа** Менеджер связывается с П и либо подтверждает заказ, либо отправляет в ОП на переделку.
3. **Оправить заказ поставщику** ОП отправляет заказ поставщику
4. **Сохранить информацию в БД** Информация о заказе сохраняется в электронную БД
5. **Обработать ошибку** ОП обрабатывает ошибку