Obligatorisk oppgave 2

Oppgave 1:

1. Kontoplan er er dokument som er designet i forhold til et spesifikt mål.
2. Masterdata er data som inneholder de mest verdifulle informasjonen om kunder, produkter osv.
3. ERP er et enterprise resource planning som er en programvare som støtter opp om flere deler av en bedrifts virksomhetsområder.

Oppgave 2

1. Formål tid besparelse. Dette kan bli oppnådd ved å ha integrerte prosesser.

1. Formål Ledelse og avgjøringer. Dette blir oppnådd ved at dem har tilgang til mer informasjon over et bredere spekter grunnet deling av informasjon og at man har informasjonen tilgjengelig på en plass og kan da der etter ta bedre og raskere beslutninger
2. Formål tjene penger. Dette blir oppnådd ved at erp systemet logger innkjøp og antall salg som blir gjort og man kan derfor fort se hvilke varer som er best og gir størst avkastning.
3. Formål samle data. Dette blir gjort med en gang man implementerer et ERP system da det samler informasjon om alle de forskjellige områdene i en bedrift, fra produksjon til mottakelse av varer.
4. Formål Leveranse. Dette formålet blir gjort ved at erp kan tildele sporingsnummere og oppdatere ordren i sanntid for en bedre kundeerfaring fra start til slutt der kunden alltid vet hvor varen er.

Oppgave 3

1. Kunderelasjonshåndering eller på engelsk customer relationship management. Dette er et informasjonsystem som sammenkobler markedsføring med arveidsprosesser. Dette brukes ved komplett.
2. Forsyningskjede er ett nettverk mellom et firma eks komplett og en forhandler som for eks asus. Det forsyningskjeden går ut på er å få laget en rask måte å finne spesifikke produkter og forhandle priser ol til kunde.
3. RFID eller Radio frekvens identifikasjon er en liten brikke til å inneholde små mengder med informasjon som kan bli lest av en RFID leser og derfor da gi tilgang til en dør ol. Denne chippen kan plasseres i mennesker, dyr og i forskjellige varer eller produkter som da kan bli brukt som tyverialarm eller andre tjenester.

Oppgave 4

Crm systemet kan støtte opp mot en ehandels side der man kan bruke crm til å se over kunders kjøp for å finne de beste markedstrategiene som igjen da kan bli festet til arbeidsprosesser. De fleste ERP systemer bruker også et CRM system da disse kan integreres opp mot hverandre og skape en bedre flyt i forbruker hverdagen.

Oppgave 5:

Den mest populære modellen er portal altså man skaper en portal der man leier ut plassen på sin side til andre leverandører og tar da en del av profitten til de leverandørene som ønsker å ha varen sin på din portal eller platform, dette kan da være komplett sin markedsplass som et eksempel. De hadde en kundebase og skapte da en handels portal der andre som for eksempel jerna kunne kjøpe seg inn og selge produktene sine på komplett sin egen nettside.

Den andre som er mest populær i henhold med nettbasert handel er strategisk megling som er å gjøre det lettere for selger og kjøper å fullføre en handel. Det å få kjøpere til å sitte hjemme og kunne bestille med ett tastetrykk er en stor fordel for mange firmaer da det skaper raskere handel og mulighet for mer inntjening da man slipper å måtte dra til et sted for å kjøpe varen.