Sprawozdanie 1

Opisać temat:

1. Opis dotychczasowego sposobu działania firmy

Komis samochodowy to firma zajmująca się sprzedażą samochodów używanych. Przed informatyzacją, działanie takiego komisu polegało na ręcznym prowadzeniu rejestrów samochodów, dokumentacji transakcyjnej oraz inwentaryzacji. Sprzedawcy wprowadzali informacje o dostępnych samochodach do arkuszy papierowych lub kartotek, a następnie aktualizowali je ręcznie, gdy samochód był sprzedany lub przekazywany na inny oddział.

1. Opis usprawnień uzyskanych dzięki systemowi informatycznemu

Wraz z informatyzacją, możliwe stało się wprowadzenie nowoczesnego oprogramowania, które usprawnia i ułatwia zarządzanie sprzedażą samochodów. System informatyczny pozwala na automatyczne prowadzenie inwentaryzacji, kontrolę ruchu magazynowego, zarządzanie dokumentacją, a także monitorowanie działalności komisu. Przy pomocy takiego systemu można też prowadzić statystyki sprzedaży, analizować trendy rynkowe, a także katalogować klientów i dostawców.

Informatyzacja komisu samochodowego umożliwia również stworzenie stron internetowych, na których można publikować oferty sprzedaży samochodów. Klienci mogą łatwo przeglądać dostępne samochody, a także składać zapytania i umawiać się na spotkania z przedstawicielem komisu. W ten sposób, informatyzacja pozwala na zwiększenie sprzedaży i poprawienie komunikacji z klientami.

Diagram przypadków użycia:

Obraz zawierający diagram

Opis wygenerowany automatycznie

Opis scenariusza użycia:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | Nazwa scenariusza | Klient | Handlowiec | Kierownik | Administrator | System |
| 1 | Kupno samochodu przez klienta | Podpisanie umowy | Podpisanie umowy |  |  | Aktualizacja dostępności samochodu |
|  |  | Płatność |  |  |  | Aktualizacja statystyk |
| 2 | Sprzedaż samochodu przez klienta | Podpisanie umowy | Zlecenie sprawdzenia stanu samochodu |  |  | Aktualizacja dostępności samochodu |
|  |  |  | Podpisanie umowy |  |  | Aktualizacja statystyk |
| 3 | Negocjacja ceny | Podanie oferty | Podjęcie decyzji |  |  | Wysłanie oferty kupna do handlowca |
|  |  |  | Ewentualną informacją zwrotną o swojej ofercie |  |  | Wysłanie informacji zwrotnej do klienta |
| 4 | Utworzenie konta pracownika |  |  |  | Podanie danych | Wysłanie powiadomienia o utworzonym koncie |
|  |  |  |  |  | Ustalenie możliwości |  |
| 5 | Utworzenie konta klienta | Podanie danych | Podanie danych klienta |  |  | Wysłanie powiadomienia o utworzonym koncie |
| 6 | Jazda próbna | Wybór samochodu | Kontrola jazdy próbnej klienta |  |  | Powiadomienie handlowca o jeździe próbnej |
|  |  | Umówieniem się na spotkanie |  |  |  | Aktualizacja terminów w planie handlowca i samochodu |
| 7 | Rezerwacja samochodu | Wybór samochodu |  |  |  | Aktualizacja dostępności samochodu |
|  |  | Rezerwacja |  |  |  |  |
| 8 | Naprawa samochodu |  |  | Wysłanie samochodu do naprawy |  | Aktualizacja dostępności samochodu |
| 9 | Utworzenie zlecenia kupna | Utworzenie zlecenia na samochód |  |  |  | Sprawdzenie dostępności samochodu |
|  |  |  |  |  |  | Wysłanie informacji o zleceniu do handlowca |
|  |  |  |  |  |  | Wysłanie informacji zwrotnej do klienta |
| 10 | Dodanie samochodu |  | Wypełnienie informacji na temat samochodu | Wypełnienie informacji na temat samochodu |  | Aktualizacja listy samochodów |