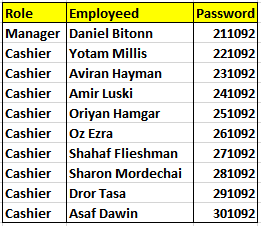
**Cash & Data By Daniel Bitonn**

**"אמינושופ" - AminoShop**

אקדים ואומר כי היקף התכנה המוגשת מאפשר להכיל את כלל המחלקות בשיפוצים קלים אך מפאת מורכבות שאר תכונות המערכת ושיקולי זמן בחרתי להתרכז בבניית התבנית עבור מחלקה אחת, אם אפשרות תמידית להוסיף ולשנות.

חכמת המערכת, הינה הדינאמיות שבה והיכולת לאגור מידע אודות לקוחות, עובדים ומכירות  
דבר שהיום אני בתור מנהל מתמודד עם המון קשיים הטמונים במערכת הנוכחית ברשת, ועושה המון דברים בצורה ידנית.  
**אחד הדברים היותר חשובים לניהול מכירות וקידום הרשת הוא ניהול המידע והיכולת לעקוב אחר התנהגות הצרכן.**  
  
במערכת כמה חטיבות מרכזיות המסועפות זו בזו, אשר מקבלים את סך המידע ומנתבים אותו למקומו ע"מ להשתמש בו לאחר מכן בניתוח הנתונים.

**חטיבת העובדים:**  
קיים מבנה היררכי מאוד ברור בתכנה אשר מגדירה מיהו מנהל וההרשאות שלו, ומיהו עובד   
ולאיזה סניף הוא משויך, בנוסף קיימים לגביהם פרטים מלאים.  
על מנת להתנהל באופן חכם גם עם המערך הזה, לדוגמא חלק מהתוכנית הוא לשלוח באופן אוטומטי בסוף החודש תלוש שכר מפורט ישירות למייל.  
מכיוון שהשקעתי את הזמן התהליך הנוגע לשליחת החשבונית למייל הלקוח הרי שהדבר הכרחי הרבה יותר משליחה תלושי שכר אך הכוונה שלי בפיתוח התוכנה לאחר מכן ליישם גם את זה בעוד הרבה אספקטים קטנים אותם אני עושה כיום באופן ידני כמנהל הרשת .  
ניהול חטיבת העובדים משמע הוספת\השמטת עובד ממצבת העובדים היא משהו שגם כן בתכנית אך נעשה לגבי המוצרים, וייעשה באופן זהה לחלוטין על חטיבת העובדים, כמובן תחת הרשאות המנהל בלבד.  
מצורפת בזאת טבלת שמות העובדים הנוכחית + סיסמאות לכניסה למערכת.



**חטיבת המוצרים:**  
מחולקת למחלקות ראשיות, תתי מחלקות, חברות למיניהן, סוגי מוצרים וטעמים שונים  
לכל טעם קיימת תמונה הממחישה (גם בעברית וגם ויזואלית),לעובד מהו המוצר ושאינו טועה.  
את השליטה במוצרים למשתמש המוגדר כמנהל בלבד, כפי שהוסבר קודם לכן, בכניסה למערכת מוגדר המשתמש ובהתאם אליו ההרשאות שלו.

**חטיבת הלקוחות:**

חטיבה זו באה ליצור מועדון לקוחות, ולנהל מכירות באופן חכם המעניק למנהל מידע על יכולות המוכרן שמכר ללקוח X בעסקה Y לעומת מוכרן אחר שמחר לאותו לקוח X עסקה Z  
בין היתר, מקבלת המערכת מידע אודות הלקוח כמו יום הולדת, מייל ותוכל בהתאם למידע זה ליצור "חיבור" עם הלקוח כמו הנחה אוטומטית במועד יום הולדתו ותתזכר את המוכרן לברכו,  
ובכך מוצגת יכולת המערכת לשלוף נתונים בכל רגע ממאגר הלקוחות, ובשפה המקצועית (CRM)  
כחלק מהליך הרכישה כיום מונפקת קבלה, אשר באמצעות התכנה הנ"ל תהפוך את עולמנו לטוב יותר ומעט יותר ירוק בחסכון כריתת העצים ותשלח את הקבלה ישירות למייל הלקוח.  
כחלק מניתוח הרשת ניתן לאמוד את כמות הלקוחות החוזרים\קיימים ולהבין מהו הפוטנציאל הגלום בו, ע"י העסקאות השייכות לכל לקוח, והיכן הוקם.

**חטיבת הדו"חות:**

החטיבה הכי פחות רלוונטית לתכנות אך כל התכנה מיועדת לה, לכן אני ברגשות מעורבים לגבי כמות הפיתוח שלה עד הגשת הפרויקט  
לכן בחרתי ליצור חלון בו המנהל בוחר את הנתונים אותם הוא רוצה לנתח , אך אכין רק את חלק מהדו"חות אשר הכנתם זהה מאוד להכנת החשבונית המונפקות וכו'  
כלומר פעולת הניתוח נעשית "בבק אופיס", ומוצגת בצורה ויזואלית למנהל ע"י הנתונים הנשאבים מהמערכת.

**מערכת ה-"בק אופיס"**   
הנה בעצם מאגר של קבצי CSV אליהם מזינה המערכת נתונים לאורך כל ריצת התכנית.  
חלק מהמידע שיונפק וישמר הוא - החשבוניות שישמרו במערך לשליפת נתונים בכל רגע נתון אודות עסקאות.  
כחלק מהתכנית היה ליצור כיווץ חודשי של החשבוניות שהונפקו ע"מ לחסוך במקום.

**אופי התשלום:**כיום המערכת עובדת על בסיס מזומן בלבד, ובהמשך האפשרות לתשלום באמצעות אשראי אפשרית בהחלט.

**מקום בזיכרון:**התכנה מיועדת להכיל המון מידע וניתוח הנעשה בחנויות, הרבה נתונים נלקחו במהלך הדרך אך ללא שימוש, אני מודע לזה והסיבה לכך היא לצורך פיתוח המשך במידה ויתאפשר לי מצד הרשת אותה אני מנהל, להשקיע את הזמן.

**לסיכום**כפי שאתה רואה הפרויקט עמוס בכל טוב, ומלא פוטנציאל לפיתוח, וזו המטרה שלי בבחירת הפרויקט הנ"ל, המגבלה של הזמן, ותקופת המבחנים לא אפשרה לי ליישם את כל הפוטנציאל הגלום באופי הבנייה שלו.  
בתחילת העבודה הכנתי תרשים זרימה המתאר את העבודה עם החטיבות הנ"ל והתחלתי בבנייתו, כשהבנתי שלטפל בכלל המוצרים בחנות בהתחשב בעבודה הגרפיקה הנדרשת בפרט, קצת חזרתי בכוונתי הראשוניות והבנתי שהיקף העבודה רק על חטיבת המוצרים אחת ידרוש ממני המון זמן ולא אגיע לשלבים חשובים יותר, ע"מ לעמוד בזמן ההגשה עם פרויקט עובד שלפחות פיצ'ר 1 או 2 מכל חטיבה אכן עובד, וליישם את השאר הינו דבר אפשרי הדורש זמן נוסף, ויעשה בהמשך הדרך ללא קשר לקורס, אשמח לשתף שהתכנה תגיע ליעודה.

סליחה על החפירה, השתדלתי לקצר ולמצת, תודה

**דניאל.**