**Отчет по предметной области**

Предметная область: Оптовая база

Работу выполнил: Дмитриев Даниил Дмитриевич

Специальность: Информационные системы и программирование

Группа: И-21

Работу проверил: Градовец Николай Николаевич

Дата выполнения:

**Выполнение работы**

Задание № 1.

**Оптовая база –** это организация, занимающаяся оптовой торговлей и поставкой товаров различным розничным предприятиям.

Задание № 2.

**Структура и функции оптовой базы:**

* формирование ассортимента – осуществление закупки товаров у производителей или других поставщиков на основе исследования спроса и предложения на рынке;
* преодоление разрыва во времени – исключение временного разрыва между моментами производства и потребления;
* преодоление пространственного разрыва – преодоление расстояния между местом производства и местом потребления;
* формирование товарных запасов – обеспечение условий для бесперебойного товароснабжения сети розничной торговли;
* гарантирование качества (функция манипулирования) – выполнение задачи по приемке товаров и подготовки товаров к оптовой продаже;
* выравнивание цен – использование преимуществ по затратам благодаря организации эффективного технологического процесса или скидкам при закупке больших партий товаров;

Система управления складом:

Автоматизация управления складом позволяет отслеживать запасы товаров, контролировать движение товаров на складе, оптимизировать процессы планирования и учета запасов и потребностях в закупках.

Ассортимент товаров:

В ассортименте может быть большое количество различных отраслей, таких как продукты питания, товары для дома, электроника и т.д.

Взаимодействие с поставщиками:

У каждой оптовой базы есть свои поставщики определенных товаров. Они выбирают поставщиков в соответствии с их отраслью продажи и хорошим качеством продукции. Когда выбрали поставщика устанавливаются контрактные отношения для дальнейшего сотрудничества.

Взаимодействие с клиентами:

Изучение процессов продажи товаров оптовой базой розничным предприятиям. Это может включать в себя привлечение новых клиентов, поддержку существующих клиентов, разработку ценовой политики и т.д.

Финансовый учет и анализ:

Учет расходов и доходов оптовой базы, финансовый анализ эффективности деятельности. Производится анализ доходов оптовой базы и делаются выводы стоит ли продолжать свою работу. Если база не приносит никакого дохода, то не имеет смысла продолжать ее работу.

Задание № 3.

Собрание акционеров

Директор

Главный бухгалтер

Бухгалтерия

Плановый отдел

Склады

Коммерческий склад

Директор планового отдела

Коммерческий директор

Зав. складами

Продавцы, рабочие

Экономисты

Задание № 4.

Автоматизация процесса продаж и заказов. Будет сделан сайт на котором будет каталог товаров, которые находятся на складе. Пользователь сможет зарегистрироваться на этом сайте. Если покупателю понравиться какой-либо товар, то он сможет подписаться на этот товар чтобы получать уведомление, что появилась скидка на данный товар. На сайте будет возможность закидывать товары в корзину чтобы оформить заказ. После оплаты заказа товар будет отправлен клиенту. Клиент сможет отслеживать где находится его заказ. Как только товар прибудет в пункт назначения пользователю придет уведомление что его заказ был доставлен и он сможет его забрать. В личном кабинете пользователь сможет посмотреть свою историю заказов.

Для работников будет создано дополнение для сайта, где они смогут управлять ценами и скидками на товары. А так же будет введена база данных клиентов и их история заказов при помощи которой в случае жалобы клиента, что пришел не тот товар, просматривать историю заказов клиента и подтвердить информацию о товаре.