|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Senaryo No: | D-01 | | |
| Senaryo Adı: | Aktivite Oluşturma | | |
| Yazan: | İdil Küçükkaya | Son Güncelleyen: |  |
| Oluşturulma Tarihi: | 07.05.2018 | Son Güncelleme Tarihi: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Role: | Salesman |
| Description: | Satıcının müşteri aktivitesi oluşturması bunun satıcı takviminde ve activities ekranında görüntülenmesi |
| Önkoşullar: | * Kullanıcı SIS sistemine kayıt olmalıdır |
| Temel Koşullar: | * Salesman sadece kullanım senaryolarıyla belirlenen yetkilere sahiptir * Salesman kullanıcısı sistemde aktif olarak işaretlenmiş olmalıdır |
| Öncelik: |  |
| Kullanım Sıklığı: | Sıklıkla |
| Normal Akış: | 1. Salesman ‘Customer Activity’ sayfasına gelir, 2. Yeni aktivite oluştur’u seçer, 3. Yeni aktivite ekran formu açılır, 4. Salesman müşteri adı ve bilgilerini girer 5. Salesman müşterinin ilgilendiği araç tipi bilgisini girer 6. Kaydet diyerek ilgili aktiviteyi oluşturmuş olur, aktiviteler ana sayfasında görüntülenebilir. |
| Alternatif Akışlar: | 1. Eksik doldurulan alan varsa sistem kullanıcının kayıt oluşturmasına izin vermez. |
| İstisnalar: | Sistem hataları arayüz üzerinde uygun mesajlar halinde gösterilecektir. Doldurulması gereken form alanları uyarıları sistem arayüzünde bilgilendirme mesajı olarak gösterilecektir. |
| Özel Gereksinimler: | * Web servis  sunucusu çalışıyor olmalıdır * Veri sistemi ve ilişkisel veri tabanı çalışıyor olmalıdır. |
| Öngörüler: |  |
| Notlar: |  |
| Kullanıcı Arayüzü |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Senaryo No: | D-02 | | |
| Senaryo Adı: | Deal Oluşturma | | |
| Yazan: | İdil Küçükkaya | Son Güncelleyen: |  |
| Oluşturulma Tarihi: | 08.05.2018 | Son Güncelleme Tarihi: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Role: | Salesman |
| Description: | Satıcının deal projesi oluşturma süreci |
| Önkoşullar: | * Araçların stok, üretim gün ve detayları bilinmelidir * Araçların üst yapısı ve güncel durum bilgileri takip ediliyor olmalıdır * Salesman ilgili müşteri bilgileriyle müşteriyi sisteme kaydetmiş olmalıdır |
| Temel Koşullar: | * Kullanıcı SIS sisteminde kayıtlı olmalıdır * Salesman sadece kullanım senaryolarıyla belirlenen yetkilere sahip olmalıdır |
| Öncelik: | 1 |
| Kullanım Sıklığı: | Sıklıkla |
| Normal Akış: | 1. Salesman ‘Proje Oluştur’ sayfasına gelir, 2. Salesman Müşteri listesinden müşteriyi seçer, 3. Salesman araç tipini seç butonuna tıklar, popup ekranı açılır, 4. Salesman KP grubundan araç tipini ve sayısını seçer. 5. Her araç tipine ayrı bir deal sheet açılır, 6. Belirtilen kriterlere göre uygun araçlar varsa kısa şase bilgisi ile listelenir 7. Salesman araç tipine göre filtrelediği ve/veya tümünü görebildiği araçları teker teker,öncelikli olarak(en eski tarihli araçlardan başlayarak seçecek) kendi stoğundaki araçlardan başlayarak Deal projesi içerisine ekler. 8. Eğer stokta uygun araç tipine göre belirlenmiş araç yoksa ‘TBA’ olarak seçilir, 9. Salesman ‘TBA Olarak Seç’ butonuna tıkladığı zaman bir popup daha açılır, 10. Popup içerisindeki forma ‘adet’ değerini girer, ‘tamam’ butonuna tıklandığında popup window otomatik olarak kapanır, adet miktarını ve araç tipini gösteren yeni bir tag container ‘araç tipi seç’’ popup formuna eklenir, 11. Salesman ‘araç tipi seç’ popup window içerisinde ‘tamam’ butonuna tıklar,sistem bu aşamada araç tipleri, ilgili müşteri bilgileri ve satıcı bilgilerini alarak bir deal oluşturur(veri tabanında) 12. Araçlar belirlendikten ve proje kaydedildikten sonra(veri tabanına ilk kayıt), ‘Takas Yap’ butonu sayfada görünür hale gelir.(Bak: Deal Projesine Trade Ekleme) 13. Aalesman deal projesi içerisine ‘Deal based Cost’ ekleyebilir (Bak : Deal içine Deal Based Cost(Discount) Ekleme Süreci​) 14. Salesman deal projesi içerisine ‘Deal based Cost’ ekleyebilir (Bak : Deal içine Deal 15. Based Cost(Ext warranty fiyatı düşürülmüş) Ekleme Süreci​) 16. Salesman deal projesi içerisine ‘Deal based Cost’ ekleyebilir (Bak : Deal içine Deal Based Cost(TradeIn Provision) Ekleme Süreci​) 17. Bu aşamada Sistem TradeBack, BuyBack, TradeIn vs. onay gerektiren süreçlerden 18. Herhangi birisi söz konusu değilse Sistem ‘Proforma Fatura Bastır’ (Bak : Deal Projesinde Proforma Fatura Basma Süreci)veya ‘Teklif Bas’ (Bak : Deal Projesinde Teklif Basma(Quotation) Süreci​) düğmeleri görünür hale gelir. |
| Alternatif Akışlar: |  |
| İstisnalar: |  |
| Özel Gereksinimler: | * Web servis  sunucusu çalışıyor olmalıdır * Veri sistemi ve ilişkisel veri tabanı çalışıyor olmalıdır. |
| Öngörüler: |  |
| Notlar: | Her araç tipi için ayrı bir deal sheet oluşturulsa da bunlar bir deal projesi oluşturur. |
| Kullanıcı Arayüzü |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Senaryo No: | D-03 | | |
| Senaryo Adı: | TBA Sipariş | | |
| Yazan: | İdil Küçükkaya | Son Güncelleyen: |  |
| Oluşturulma Tarihi: | 08.05.2018 | Son Güncelleme Tarihi: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Role: | Salesman  Back Office(Sales Admin Manager) |
| Description: | Satıcının stokta olmayan TBA araç siparişi vermesi |
| Önkoşullar: | * Salesman ilgili müşteri bilgileriyle müşteriyi sisteme kaydetmiş olmalıdır * Araçların üst yapısı ve güncel durum bilgileri takip ediliyor olmalıdır * Salesman deal proje ekranında ilgili siparişin stokta olmayıp TBA olarak eklemesi gerekmektedir * İlgili dönem için fx kur oranı bilinmelidir |
| Temel Koşullar: | * Kullanıcı SIS sisteminde kayıtlı olmalıdır * Kullanıcı sadece kullanım senaryolarıyla belirlenen yetkilere sahip olmalıdır |
| Öncelik: | 2 |
| Kullanım Sıklığı: | Sıklıkla |
| Normal Akış: | 1. Sistemde deal projesine TBA eklenen araçlar Back Office Sales Admin Manager’a sistem üzerinden notifikasyon ve onay talebi gönderilir 2. TBA isteğini alan kullanıcı sistem üzerinden verilecek siparişe göre (Bak VW sipariş ekranı, CKD sipariş ekranı, CBU sipariş ekranı) ilgili ekrandan TBA aracın siparişini verir, 3. Aracın sipariş tarihi ve üretim tarihi bilgileri, sipariş numarası verilen siparişin ilgili deal projesiyle ilişkilendirilir, 4. Sistem deal projesini oluşturan salesman’e sistem üzerinden bir notifikasyon ve uyarı emaili gönderir, 5. Aracın üretim tarihi ve teslim tarihine göre proje teslim tarihi otomatik olarak siparişlerin verildiği en uzak tarihe, Almanya tarafından belirlenen (Source Plant Production Date) atanır, daha önce bir tarihin girilmesine sistem izin vermez. |
| Alternatif Akışlar: | 1. TBA eklenen araçlar Almanya tarafından belirlenen (Source Plant Production Date) tarihe göre deal projesiyle ilişkilendirilir, anca salesman talebi olan tarihte üretim onayı alınamayabilir, 2. Üretim tarihi talep edilenden öncesi veya sonrasına atanabilir, 3. Bu durumda ilişkilendirilen sipariş tarihi salesman’e email olarak gönderilir, 4. Yapılan değişiklikler kullanılan fx rate ve priceları etkilemez. |
| İstisnalar: |  |
| Özel Gereksinimler: | * Web servis  sunucusu çalışıyor olmalıdır * Veri sistemi ve ilişkisel veri tabanı çalışıyor olmalıdır. |
| Öngörüler: |  |
| Notlar: |  |
| Kullanıcı Arayüzü |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Senaryo No: | D-04 | | |
| Senaryo Adı: | Buyback ekleme | | |
| Yazan: | İdil Küçükkaya | Son Güncelleyen: |  |
| Oluşturulma Tarihi: | 08.05.2018 | Son Güncelleme Tarihi: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Role: | Salesman |
| Description: | Satıcının deal projesine Buyback/alım taahütlü araç eklenmesi |
| Önkoşullar: | * Salesman ilgili müşteri bilgileriyle müşteriyi sisteme kaydetmiş olmalıdır * Araçların üst yapısı ve güncel durum bilgileri takip ediliyor olmalıdır * Deal projesine ilişkilendirilen araçların projeye eklenmiş olması gerekmektedir |
| Temel Koşullar: | * Kullanıcı SIS sisteminde kayıtlı olmalıdır * Kullanıcı sadece kullanım senaryolarıyla belirlenen yetkilere sahip olmalıdır |
| Öncelik: | 2 |
| Kullanım Sıklığı: | Sıklıkla |
| Normal Akış: | 1. Salesman deal ekranında Buyback olup olmadığını işaretler, 2. Buyback varsa, ​popup açılır, 3. deal içindeki araçlardan ​buyback uygulanacak araçların şaseleri seçilir, 4. Araçların terms of vehicles, mileage, reason of usage bilgi detayları girilir, 5. İlgili araçların şase bazlı MAN tarafından belirlenmiş matrix fiyat bilgisi cost kısmına gelir, 6. Müşteri satış fiyatı kısmına costtan farklı bir fiyat girilirse bu over allowance tradeback/Buyback kısmına yansır 7. Girilen kullanım süresine uygun repair&maintanance ve extended warranty işaretlenerek eklenir, 8. Tüm bunlar girilince salesman tamam a basar popup window kapanır, 9. İstek HoS onayına gönderilir, 10. 9. HoS SIS üzerinden talebi görür, 11. 10. HoS’in 3 seçeneği vardır; onay, red, farklı fiyatla onay, 12. 11. HoS’in her türlü eyleminden sonra istek tekrar salesman’a gider, 13. 12. Salesman burada Aprroved Residual Value’ları görür, 14. 13. Salesman approved residual valueları görüntüledikten sonra SIS buyback ile devam 15. edip etmeyeceği sorusunu işaretler, 16. 14. Evet i işaretlerse happy with offers sorusu gelir, bunlar da evet ve hayır olarak seçilir, 17. 15. Sürece buyback ile devam etmek istemiyorsa deal normal prosedürü ile devam eder, 18. 16. Sürece buyback ile devam edilecekse ve gelen onaylardan salesman memnun 19. değilse 1 kez revizyona ​yollayabilir, 20. 17. Sürece buyback ile devam edilecekse ve gelen onaylardan salesman memnunsa 21. onaylanan tekliflerin yanında bulunan alana Strategic Residual Value alanına kendi 22. değerlerini girebilir (girilen fiyatlar deal içinde over allowance olarak yer alır), 23. 18. Salesman burada müşteriye sunmak istediği teklifleri işaretler ve quotation çıktısını 24. al a basar, 25. 19. İlgili doküman PDF olarak matbu şekliyle salesman bilgisayarına indirilir, 26. 20. Customer teklifler arasından ilgili olanı seçer, 27. 21. Salesman deal ekranından ilgili buyback teklifini checkboxlardan ekler, (?) 28. 22. Deal süreci devam eder. |
| Alternatif Akışlar: | 1. TBA eklenen araçlar Almanya tarafından belirlenen (Source Plant Production Date) tarihe göre deal projesiyle ilişkilendirilir, anca salesman talebi olan tarihte üretim onayı alınamayabilir, 2. Üretim tarihi talep edilenden öncesi veya sonrasına atanabilir, 3. Bu durumda ilişkilendirilen sipariş tarihi salesman’e email olarak gönderilir, 4. Yapılan değişiklikler kullanılan fx rate ve priceları etkilemez. |
| İstisnalar: |  |
| Özel Gereksinimler: | * Web servis  sunucusu çalışıyor olmalıdır * Veri sistemi ve ilişkisel veri tabanı çalışıyor olmalıdır. |
| Öngörüler: |  |
| Notlar: |  |
| Kullanıcı Arayüzü |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Senaryo No: | D-05 | | |
| Senaryo Adı: | Tradeback ekleme | | |
| Yazan: | İdil Küçükkaya | Son Güncelleyen: |  |
| Oluşturulma Tarihi: | 08.05.2018 | Son Güncelleme Tarihi: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Role: | Salesman |
| Description: | Satıcının deal projesine Tradeback/geri alım önerisi olan araç eklemesi |
| Önkoşullar: | * Salesman ilgili müşteri bilgileriyle müşteriyi sisteme kaydetmiş olmalıdır * Araçların üst yapısı ve güncel durum bilgileri takip ediliyor olmalıdır * Deal projesine ilişkilendirilen araçların projeye eklenmiş olması gerekmektedir |
| Temel Koşullar: | * Kullanıcı SIS sisteminde kayıtlı olmalıdır * Kullanıcı sadece kullanım senaryolarıyla belirlenen yetkilere sahip olmalıdır |
| Öncelik: | 2 |
| Kullanım Sıklığı: | Orta sıklıkla |
| Normal Akış: | 1. Salesman deal ekranında Tradeback olup olmadığını işaretler, 2. Tradeback var işaretlenir ​popup açılır, 3. deal içindeki araçlardan ​buyback uygulanacak araçların şaseleri seçilir, 4. Araçların terms of vehicles, mileage (per month), on road? bilgi detayları dropdown menülerden seçilir, 5. İlgili araçların şase bazlı MAN tarafından belirlenmiş matrix fiyat bilgisi cost kısmına gelir, 6. İlgili araç konfigrasyon detayları TopUsed sorumlusuna fiyat teklifi için gönderilir, 7. Müşteri satış fiyatı kısmına matrixteki costtan farklı bir fiyat girilirse bu deal hesaplama alanına over allowance tradeback/Buyback detay kısmına yansır 8. Girilen kullanım süresine uygun repair&maintanance ve extended warranty seçilerek eklenir,(?) 9. Tüm bunlar tamamlanınca salesman tamam a basar popup window kapanır, 10. İstek HoS onayına gönderilir, 11. HoS SIS üzerinden talebi görür, 12. HoS’in 3 seçeneği vardır; onay, red, farklı fiyatla onay, 13. HoS’in her türlü eyleminden sonra istek tekrar salesman’a gider, 14. Salesman burada HoS tarafından değerlendirilen tüm teklifleri görür (onay-red-farklı fiyatla onay) 15. Salesman HoS değerlendirmelerini görüntüledikten sonra SIS tradeback ile devam edip etmeyeceği sorusunu sorar, 16. Evet i işaretlerse happy with offers sorusu gelir, bunlar da evet ve hayır olarak seçilir, 17. Sürece buyback ile devam etmek istemiyorsa deal tradeback olmadan normal prosedürü ile devam eder, 18. Sürece tradeback ile devam edilecekse ve gelen onaylardan salesman memnunsa onaylanan teklifleri müşteriye sunabilir 19. Salesman burada müşteriye sunmak istediği teklifleri işaretler ve quotation çıktısını al a basar, 20. İlgili doküman PDF olarak matbu şekliyle salesman bilgisayarına indirilir, 21. Customer teklifler arasından ilgili olanı seçer, 22. Salesman deal ekranından ilgili tradeback teklifini checkboxlardan ekler, 23. Deal süreci devam eder. |
| Alternatif Akışlar: | 1. TBA eklenen araçlar Almanya tarafından belirlenen (Source Plant Production Date) tarihe göre deal projesiyle ilişkilendirilir, ancak salesman talebi olan tarihte üretim onayı alınamayabilir, 2. Üretim tarihi talep edilenden öncesi veya sonrasına atanabilir, 3. Bu durumda ilişkilendirilen sipariş tarihi salesman’e email olarak gönderilir, 4. Yapılan değişiklikler kullanılan fx rate ve priceları etkilemez. |
| İstisnalar: |  |
| Özel Gereksinimler: | * Web servis  sunucusu çalışıyor olmalıdır * Veri sistemi ve ilişkisel veri tabanı çalışıyor olmalıdır. |
| Öngörüler: |  |
| Notlar: |  |
| Kullanıcı Arayüzü |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Senaryo No: | D-06 | | |
| Senaryo Adı: | Deal Projesinde Quotation(Teklif Basma) | | |
| Yazan: | İdil Küçükkaya | Son Güncelleyen: |  |
| Oluşturulma Tarihi: | 11.05.2018 | Son Güncelleme Tarihi: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Role: | Salesman |
| Description: | Satıcının deal projesinde müşteriye verilen teklifi görüntülemesi, matbu çıktısını alabilmesi |
| Önkoşullar: | * Salesman ilgili müşteri bilgileriyle müşteriyi sisteme kaydetmiş olmalıdır * Deal projesine ilgili araçlar eklenmiş olmalıdır * Deal herhangibi bir onay beklemiyor olmalıdır. |
| Temel Koşullar: | * Kullanıcı SIS sisteminde kayıtlı olmalıdır * Kullanıcı sadece kullanım senaryolarıyla belirlenen yetkilere sahip olmalıdır |
| Öncelik: | 1 |
| Kullanım Sıklığı: | Sıklıkla |
| Normal Akış: | 1. Ön koşullar sağlandığı takdirde Deal ekranında Qutotation Print Out/Teklif Basma butonu aktif hale gelir, 2. Salesman ‘Teklif Basma’ butonuna basar, 3. Sistem Deal toplamında satıcı limitini kontrol eder, eğer deal toplam değeri , Toplam salesman limitinin içerisinde ise sistem belirlenmiş matbu teklif belgesini PDF formatında salesman bilgisayarına otomatik olarak indirir. 4. Sistem Deal toplamında satıcı limitini kontrol eder, eğer deal toplam değeri, Toplam salesman limitinin üstünde ise, salesman’a prompt window çıkarır, prompt window içinde ‘Dikkat Teklifiniz sınır değerlerinizin üzerindedir’ yazar, ‘Vazgeç’ ve ‘Teklifi Onaya Gönder’ butonları yer alır. 5. Sistem Deal toplamında Zarar ediyorsa (Lost Ringing Deal), salesman’a prompt window çıkarır, prompt window içinde ‘Dikkat Teklifiniz zararına satış göstermektedir’ yazar, ‘Vazgeç’ ve ‘Teklifi Onaya Gönder’ butonları yer alır. 6. Salesman ‘Vazgeç’ butonuna bastığında prompt window kapanır, çıktı alınmaz işlem sona erer. Salesman deal üzerinde değişiklik yapmaya devam edebilir. 7. Salesman ‘Teklifi Onaya Gönder’ butonuna tıklandığında sistem yeni bir prompt window açar, ‘Teklifiniz onaya gönderilecektir, emin misiniz?’ confirmasyonu ister, Salesman Onay butonuna basarsa, deal onaylanmak istendiğinde , eğer Deal toplamı ASM limitinde ise ASM, onun %7 altında ise CH, onun %3 üstünde ise HOS vs . gider(bu onay oranları değişebilir) eğer teklif zararına satış (Lost Ringing Deal) ise onay için mutlaka HOS onayına da gelmek zorundadır. 8. Onay makamı deal onaylarsa , deal açan salesman sistem üzerinden bilgilendirilir ve deal back office onayına düşer. 9. Back office makamı deal projesine bağlanmış şasileri onaylayabilir ya da bu şaseler üzerinde değişiklik yapabilir. Değişiklik yapılması durumunda deal statüsü revize ve/veya ‘Müşteri onayı’ statülerinden birine düşebilir. 10. Revizyon’a uğrayan deal projelerinin salesman’leri SIS üzerinden müşteriye yeni teklif götürmesi ve deal’larının müşteri kabul statüsüne düştüğü bilgisi/mesajı verilir. 11. Back office değişikliği olmadan onaylanan deal projesi , basılıp müşteriye sunulabilir hale gelebilir. 12. Sistem basılan her deal detayını veri tabanına kaydeder ve deal ekranında kaç tane quotation çıktısı alındığının geçmişi gösterilir. 13. Basılan PDF üzerinde ‘Quotation’ geçerlilik süresi yer alır, 1 hafta, 2 hafta vs.... 14. Her zaman son ‘Quotation’ geçerli olur eski ‘Quotation’ lar salesman tarafından aktif edilmedikçe pasif ve geçersiz olarak kalırlar. |
| Alternatif Akışlar: |  |
| İstisnalar: | Salesman limiti deal projesine eklenmiş her KP grubu/her deal sheet için toplam maliyet üzerinden discount çıkarılıp, extras eklendikten ve , deal based cost’lar eklendikten sonra ortaya çıkan total rakama bakacak |
| Özel Gereksinimler: | * Web servis  sunucusu çalışıyor olmalıdır * Veri sistemi ve ilişkisel veri tabanı çalışıyor olmalıdır. |
| Öngörüler: |  |
| Notlar: |  |
| Kullanıcı Arayüzü |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Senaryo No: | D-08 | | |
| Senaryo Adı: | Deal Projesinde Proforma(Banka için Fatura Basma) | | |
| Yazan: | İdil Küçükkaya | Son Güncelleyen: |  |
| Oluşturulma Tarihi: | 11.05.2018 | Son Güncelleme Tarihi: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Role: | Salesman  Dealer Salesman |
| Description: | İlgili kullanıcının TradeIn (Takas ile) araç eklemesi |
| Önkoşullar: | * Kullanıcı ilgili müşteri bilgileriyle müşteriyi, ilgili araçları deal projesie kaydetmiş olmalıdır * Deal herhangibi bir onay beklemiyor olmalıdır. |
| Temel Koşullar: | * Kullanıcı SIS sisteminde kayıtlı olmalıdır * Kullanıcı sadece kullanım senaryolarıyla belirlenen yetkilere sahip olmalıdır |
| Öncelik: | 3 |
| Kullanım Sıklığı: | Nadiren |
| Normal Akış: | 1. Dealer ya da satıcı Deal projesi ekranında Tradein/takas ile satış ekranına tıklar 2. Takas yapılacak aracın markası, modeli, yaşı, km, durumu, aksesuar ve üst yapı bilgilerini girer, 3. Takas yapılacak aracın şasesi seçilir, 4. Aracın belirlenmiş açılardan çekilen 6 fotoğrafı MAN’ın sistemi olan Bids@MAN’e deal numarası ile ilişkilendirilerek satıcı tarafından yüklenir 5. Topused satış direktörü/sales manager, SIS üzerinden yeni araç teklifleri var/lütfen inceleyiniz bildirimini alır, 6. Head of Topused yeni takas araçları var lütfen fiyat giriniz(bekleyen x yeni araç var) otomatik oluşturulmuş bildirim emailini alır, 7. Araçların durum ve fiyat bilgisine göre beğenilen araçlar MAN topused tarafından fiyatlandırılır, 8. Durumu ve özellikleri MAN topused tarafından beğenilmeyen araçlar, Traderların havuzunda görünür hale gelir (trader: MAN RSA’nın iş yaptığı diğer 2.el satıcıları)MAN için bu araçların süreci bimiş olur, 9. MAN RSA Topused’un verdiği teklif ve müşteri tarafından da onaylanırsa, onaylanan tekliflerde araç dealer/satıcı tarafından muayeneye/Dekraya gitmesi için randevu ayarlar, 10. Aracın randevu bilgilerini, saat tarih ve aracın muayeneye fiziksel olarak ne zaman geleceği detaylarını sisteme girer, 11. Dekra raporu satıcıya email olarak gelince satıcı dokümanı SIS e yükler, 12. Durum bilgisi detaylarına göre, dealer araç tüm conditionlarıyla kabul edilecek midir popup sorusunu görür, 13. Hayır der ise süreç burada sona erer, 14. Evet/kabul edildi işaretlerse topused sales manager SIS üzerinden yeni incelenmesi gereken Dekra raporu var bildirimini alır, 15. Topused sales manager kabul edilemeyecek hasarlar için belli bir tutar belirler, 16. NV sales manager bu hasarı kimin ödeyeceğine karar verir, dealer/satıcı son bir onay sorusu alır, 17. Eğer hasarlar kabul edilmediyse satıcı bunu ilgili araç sahibiyle ve MAN Toused ile konuşarak halleder, süreç SIS için bu noktada sona erer, 18. Eğer ilgili hasarlar ödemeyi yapacak MAN tarafından kabul edildiyse order 19. management sistem üzerinden notifikasyon alır, 20. SIS üzerinden payment requisition oluşturur, 21. Finans departmanı ilgili ödemeyle ilgili bildirim alır, ödemeyi yapar, 22. Sistemde ödemenin faturasını yükler 23. Order management ilgili ödemenin de yapılmasından sonra araç, MAN RSA stoğuna eklenir, 24. Embrace ve SIS teki stok bilgileri güncellenir. 25. Top Used trade onayladığı zaman salesman SIS üzerinden bilgilendirme mesajı alır |
| Alternatif Akışlar: |  |
| İstisnalar: |  |
| Özel Gereksinimler: | * Web servis  sunucusu çalışıyor olmalıdır * Veri sistemi ve ilişkisel veri tabanı çalışıyor olmalıdır. |
| Öngörüler: |  |
| Notlar: |  |
| Kullanıcı Arayüzü |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Senaryo No: | D-07 | | |
| Senaryo Adı: | Deal Projesinde Proforma(Banka için Fatura Basma) | | |
| Yazan: | İdil Küçükkaya | Son Güncelleyen: |  |
| Oluşturulma Tarihi: | 11.05.2018 | Son Güncelleme Tarihi: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Role: | Salesman |
| Description: | Satıcının deal projesinde müşteriye verilen teklifin müşteriye banka işlemleri için |
| Önkoşullar: | * Salesman ilgili müşteri bilgileriyle müşteriyi, ilgili araçları sisteme kaydetmiş olmalıdır * Deal herhangibi bir onay beklemiyor olmalıdır. |
| Temel Koşullar: | * Kullanıcı SIS sisteminde kayıtlı olmalıdır * Kullanıcı sadece kullanım senaryolarıyla belirlenen yetkilere sahip olmalıdır |
| Öncelik: | 2 |
| Kullanım Sıklığı: | Orta sıklıkla |
| Normal Akış: |  |
| Alternatif Akışlar: |  |
| İstisnalar: |  |
| Özel Gereksinimler: | * Web servis  sunucusu çalışıyor olmalıdır * Veri sistemi ve ilişkisel veri tabanı çalışıyor olmalıdır. |
| Öngörüler: |  |
| Notlar: |  |
| Kullanıcı Arayüzü |  |