

Ogólna specyfikacja wymagań dla księgarni

1. Cele biznesowe organizacji

„Księgarnie Księgarskiego” jest siecią księgarni zajmującą się sprzedażą książek. Książki sprzedawane są tylko i wyłącznie w księgarniach (firma nie prowadzi sprzedaży internetowej). Głównym celem „Księgarni Księgarskiego” jest osiągnięcie jak największego zysku ze sprzedaży książek. W tym celu Jan Księgarski – prezes firmy – zakłada **coroczny wzrost sprzedaży o 5%**. Aby osiągnąć cele Jan Księgarski monitoruje dwie główne metryki – **comiesięczny zysk poszczególnych księgarni** oraz **liczbę sprzedanych w ciągu miesiąca egzemplarzy**. Zakłada, że firma osiąga sukcesy jeżeli jest **trend wzrostowy dla obu tych metryk na poziomie nie niższym niż 0,5% miesięcznie**. Aktualnie największy problem, z jakim boryka się prezes Jan to odpowiedź na pytanie dlaczego spadła/wzrosła w danym miesiącu sprzedaż.

Do najważniejszych zagadnień biznesowych w księgarni należy zamawianie i sprzedawanie książek. Każda sprzedawana książka jest pewnego gatunku np.: kryminał, album. Ponadto wszystkie książki mają swoich autorów. Książki są sprzedawane przez różnych sprzedawców pracujących na różnych (w zależności od dnia) stanowiskach sprzedaży. Ponadto książki są zamawiane z różnych wydawnictw. Każdą księgarnią kieruje jedna osoba.

Inny zmartwieniem Jana Księgarskiego jest fakt, że nie może analizować wpływu dni świątecznych na wysokość sprzedaży, nie wie również, które gatunki sprzedają się najlepiej, albo jacy autorzy są teraz poczytni. Dodatkowo prezes zastanawia się, czy jego pracownicy, którzy udzielają informacji o książkach i dokonują sprzedaży mają wpływ na liczbę sprzedawanych książek.

2. Procesy biznesowe

Sprzedaż książek

1. Ogólny opis przebiegu procesu biznesowego wraz z opisem metryk wydajności generowanych przez ten proces, ewentualne aktualne problemy analityczne.

Sprzedaż książek przebiega w następujący sposób. Klient wchodzi do księgarni i wybiera książkę lub książki, które chciałby kupić. Podchodzi do dowolnego z kilku stanowisk i podaje książki, które wybrał. Jest odczytywany kod kreskowy danej książki, który w systemie sprzedaży, do którego zalogowany jest sprzedawca, jest powiązany z jej numerem ISBN, aktualną ceną i tytułem. W systemie sprzedaży jest generowany rachunek, na którym wyszczególniona jest cena za każdą książkę. Klient może kupić kilka egzemplarzy danej książki, co także jest zapisane na rachunku. Następnie klient płaci rachunek. W „Księgarniach Księgarskiego” może zapłacić gotówką, kartą lub czekiem.

2. Typowe zapytania

Porównaj liczbę sprzedanych egzemplarzy książek różnych gatunków.
Jacy są najbardziej poczytni autorzy w tym miesiącu?
Podaj najlepiej sprzedające się tytuły w tym miesiącu.
Podaj zysk z tego miesiąca i porównaj go z zyskiem za ostatni miesiąc.

Porównaj poszczególnych sprzedawców względem liczby sprzedanych przez nich książek.
Ile z najbardziej poczytnych tytułów sprzedali poszczególni sprzedawcy?
Podaj średni zysk miesięczny za ostatni rok.
Podaj sumaryczny zysk za ostatni rok.
Porównaj zysk z ostatniego miesiąca ze średnim rocznym zyskiem.
Podaj zysk ze sprzedaży książek w okresach okołoswiątecznych.
Podaj w ilu przypadkach opinia sprzedawcy miała wpływ na kupno książki.
Jakie gatunki książek są kupowane w sytuacji, kiedy doradza sprzedawca?
Jak kształtują się zyski względem poszczególnych księgarni?

3. Dane

Wszystkie dane dotyczące sprzedaży są pobierane z systemu sprzedaży. System sprzedaży przechowuje informacje o sprzedawcy dokonującym transakcji (dzięki logowaniu), numerze transakcji, książkach zakupionych w ramach tej transakcji i cenie, za którą kupiono daną książkę. Ponadto wiadomo, że narzut sklepu na każdy egzemplarz jest 7%. Wiadomo również jaka była forma płatności (karta, gotówka czy czek).
Ponadto dane o pracownikach i księgarniach są przechowywane w pliku EXCEL pana Księgarskiego.

Zamawianie książek

1. Ogólny opis przebiegu procesu biznesowego wraz z opisem metryk wydajności generowanych przez ten proces, ewentualne aktualne problemy analityczne.

Zamawianie książek przebiega w następujący sposób. Do obsługi zamówień każdego miesiąca jest wytypowany jeden ze sprzedawców. Zamówienia są dokonywane nie częściej niż jeden raz w tygodniu. W ramach takiego zamówienia są przygotowywane listy zamówień do różnych wydawnictw z którymi współpracują „Księgarnie Księgarskiego”. Każde zamówienie poza ogólnym numerem zamówienia otrzymuje swój własny identyfikator. Listy te są wysyłane do wydawnictw, a następnie oczekuje się na realizację zamówienia. Przy realizacji zamówienia sprawdzana jest zawartość dostawy oraz zaznaczane jest, które z zamówionych książek przyszły, czy we właściwej liczbie i jaką cenę zapłacono za każdy egzemplarz. Odnotowywana jest również informacja o książkach, które zostały zamówione, ale nie zostały dostarczone.

2. Typowe zapytania

Podaj w zależności od wydawnictwa liczbę książek, które zostały zamówione, ale nie zostały dostarczone przy pierwszym zamówieniu.
Jakich tytułów w tym miesiącu zamówiono najwięcej?
Czy istnieją książki, które w tym miesiącu zostały zamówione, ale nie zostały dostarczone?
Podaj średnią cenę zamówień dla każdego wydawnictwa.

3. Dane

Wszystkie dane dotyczące zamówień są pobierane z systemu zamówień.