Система учета продаж “Космос”

Видение

Версия 1.1

Лист изменений

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Дата** | **Версия** | **Описание** | **Автор** |
| 25.09.2018 | 1.0 | Составление первичного документа | Кабаков, Маркелова, Малая |
| 27.09.2018 | 1.0.1 | Обновление раздела о функционале | Кабаков, Тарнавская |
| 28.09.2018 | 1.0.2 | Определение пользователей системы | Малая |
| 29.09.2018 | 1.1 | Добавление системных требований | Маркелова |

Оглавление

[1. Введение 4](#_Toc525421211)

[1.1 Цель 4](#_Toc525421212)

[1.2 Контекст 4](#_Toc525421213)

[1.3 Определения, акронимы и сокращения 4](#_Toc525421214)

[1.4 Ссылки 4](#_Toc525421215)

[1.5 Краткое содержание 4](#_Toc525421216)

[2. Позиционирование 4](#_Toc525421217)

[2.1 Деловые преимущества 4](#_Toc525421218)

[2.2 Определение проблемы 4](#_Toc525421219)

[2.3 Определение позиции изделия 5](#_Toc525421220)

[3. Описания совладельцев и пользователей 5](#_Toc525421221)

[3.1 Демография рынка 5](#_Toc525421222)

[3.2 Сведения о совладельцах 5](#_Toc525421223)

[3.3 Пользовательская среда 5](#_Toc525421224)

[3.4 Профили пользователей 6](#_Toc525421225)

[4. Краткий обзор изделия 6](#_Toc525421226)

[4.1 Перспектива изделия 6](#_Toc525421227)

[4.2 Сводка возможностей 6](#_Toc525421228)

[4.3 Предположения и зависимости 7](#_Toc525421229)

[4.4 Стоимость и калькуляция 7](#_Toc525421230)

[4.5 Лицензирование и инсталляция 7](#_Toc525421231)

[5. Возможности продукта 8](#_Toc525421232)

[5.1 Система учета клиентов 8](#_Toc525421233)

[5.2 Система обработки заказов 8](#_Toc525421234)

[5.3 Система взаимодействия со складом 8](#_Toc525421235)

[6. Ограничения 8](#_Toc525421236)

[7. Показатели качества 8](#_Toc525421237)

[8. Старшинство и приоритеты 8](#_Toc525421238)

[9. Другие требования к изделию 8](#_Toc525421239)

[9.1 Применяемые стандарты 8](#_Toc525421240)

[9.2 Системные требования 8](#_Toc525421241)

[9.3 Эксплуатационные требования 8](#_Toc525421242)

[9.4 Требования к окружающей среде 9](#_Toc525421243)

[10. Требования к документации 9](#_Toc525421244)

[10.1 Руководство пользователя 9](#_Toc525421245)

[10.2 Интерактивная справка 9](#_Toc525421246)

[10.3 Руководства по установке и конфигурированию, файл Read Me 9](#_Toc525421247)

[10.4 Маркировка и пакетирование 9](#_Toc525421248)

# Введение

Цель создания этого документа состоит в том, чтобы собрать, проанализировать и определить высокоуровневые потребности и возможности *“Космос”*. Документ акцентирует внимание на возможностях, необходимых совладельцам и целевым пользователям, и на том, почему эти потребности существуют.

## Цель

Цель данного документа заключается в сборе, определении и ограничении всех возможностей системы “Космос”. Подробности того как *“Космос”* выполняет эти потребности, детализированы в прецедентах и дополнительных спецификациях.

## Контекст

[Краткое описание контекста документа **Видение**; с каким(и) проектом(ами) он связан, и на что воздействует или что находится под влиянием этого документа.]

## Определения, акронимы и сокращения

[Подраздел должен содержать определения всех терминов, акронимов, и сокращений, необходимых для правильной интерпретации **Видения**. Эта информация может подкрепляться ссылками на Глоссарий проекта.]

## Ссылки

[Этот подраздел должен содержать полный список всех документов, упомянутых в **Видении**. Каждый документ должен быть идентифицирован соответствующим заголовком, номером отчета (если есть), датой и организацией, издавшей документ. Определите источники, из которых могут быть получены справки. Эту информацию можно представить ссылками на приложения или на другие документы.]

## Краткое содержание

Далее в документе подробно описывается позиционирование продукта, описание пользователей, приводится краткий обзор изделия и общее описание всего проекта.

# Позиционирование

## Деловые преимущества

Проект автоматизирует ведение учета клиентов, а также ускоряет процесс обработки заказа каждого клиента. За счет введения архивации документов пользователь всегда может отслеживать состояние заказа клиента.

## Определение проблемы

|  |  |
| --- | --- |
| Проблема | Недостаточная эффективность учета клиентов |
| затрагивает | Менеджер по продажам |
| Ее следствием является | Отсутствие быстрого доступа к информации о клиентах |
| Успешное решение | Создание удобной информационной системы |

|  |  |
| --- | --- |
| Проблема | Недостаточная эффективность учета заказов продукции |
| затрагивает | Менеджер по продажам |
| Ее следствием является | Невозможность оперативного получения информации о заказах |
| Успешное решение | Создание удобной информационной системы |

## Определение позиции изделия

|  |  |
| --- | --- |
| Для | Предприятие по продажам оптовой продукции |
| которое | (определение потребностей и возможностей).имеет потребность в автоматизации и учете клиентов и их заказов. |
| “Космос” | - это часть многоцелевой информационной системы по оптимизации учета клиентов и их заказов. |
| который | Ускоряет и улучшает процесс взаимодействия с клиентом, делает его более эффективным. |
| В отличие от | Система учета 1С |
| наш продукт | Позволяет более гибко манипулировать данными, имеет значительно более упрощенную систему взаимодействия с данными, имеет невысокие системные требования |

# Описания совладельцев и пользователей

В системе существует два основных типа пользователей: внутренние и закулисные. Ко внутренним относятся менеджер по продажам, начальник отдела продаж, специалист отдела продаж, кладовщик склада. К закулисным относятся подсобный работник, клиент, главный бухгалтер, директор, юрист.

## Демография рынка

Учет продаж играет стратегическую роль, влияя на состояние и рост трех ключевых показателей – количество клиентов, объем продаж, прибыль. Автоматизация учета продаж высвобождает ресурсы и позволяет концентрировано направить их на решение главных бизнес-задач, при этом дает мощную информационную базу для эффективного планирования, прогнозирования и управления торговой деятельностью.

**Повышая эффективность работы, улучшая и ускоряя взаимодействие с клиентами, автоматизация бизнес-процессов предприятия не средство решения проблем**, а способ их недопущения.

## Сведения о совладельцах

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название** | **Представляет** | **Роль** |
| Администратор | Персонал , который занимается поддержкой базы данных. | Обеспечивает своевременную работоспособность и доступность к функционалу информационной системы |
| Менеджер по продажам | Группа людей имеющая доступ к базе данных. | Обеспечивает наличие достоверной информации о клиентах и их заказах в базе данных |
| Специалист отдела продаж | Группа людей , которая взаимодействует с клиентами. | Обеспечивает оформление договоров с клиентами и наличие этих договоров в базе данных. |
| Начальник отдела продаж | Группа людей, выполняющая обязанности начальника отдела продаж. | Является последней инстанцией формирования всех документов. Анализирует и подтверждает правильность составленных документов. |
| Кладовщик | Группа людей, работающая на складе. | Обеспечивает складской учет товаров и наличие расходной накладной. |

## Пользовательская среда

Система будет установлена на всех административных объектах предприятиях компании \*название\*. Система поддерживает одновременную работу с несколькими пользователями.

Эта система также взаимодействует с базой данных продукции компании.

## Профили пользователей

*Менеджер по продажам*

|  |  |
| --- | --- |
| **Типичный представитель** | Работник предприятия выполняющий обязанности менеджера по продажам. |
| **Описание** | Редактор |
| **Тип** | Опытный пользователь, не требуется особая техническая подготовка, но минимальное понимание работы компьютера и принципа заполнения и хранения информации в нем является обязательным условием успешного использования данной системы. |
| **Ответственности** | Собирает информацию о заказе, ведет справочник клиентов , формирует рекламное информационное письмо и делает его рассылку, формирует реестр заявок, формирует на заявку клиента проект коммерческого предложения, формирует договор с клиентом, формирует счет-фактуру, просматривает ведомость за период или за период по определенному товару. |
| **Участие** | Обновляет информацию о заказе. Добавляет, изменяет и удаляет информацию о клиентах. Добавляет и оформляет договора. |

*Специалист отдела продаж*

|  |  |
| --- | --- |
| **Типичный представитель** | Работник предприятия выполняющий обязанности специалиста отдела продаж. |
| **Описание** | Редактор |
| **Тип** | Опытный пользователь, без технической подготовки, но с пониманием принципов работы информационных систем. |
| **Ответственности** | Формирует и изменяет договор с клиентом, формирует реестр. |
| **Участие** | Изменяет информацию в справочнике клиентов, добавляет договор с клиентом и реестр на определенный период или за определенный период по определенному товару. |

*Администратор*

|  |  |
| --- | --- |
| **Типичный представитель** | Работник предприятия выполняющий обязанности специалиста компьютерного администратора. |
| **Описание** | Администратор |
| **Тип** | Продвинутый пользователь, владеющий навыками работы с базой данных, файловыми системами, резервными копиями. |
| **Ответственности** | Поддерживает работоспособность системы, следит за обновлениями системы, занимается резервным копированием данных. |
| **Участие** | Изменяет конфигурации системы для улучшения производительности и быстродействия. |

*Начальник отдела продаж*

|  |  |
| --- | --- |
| **Типичный представитель** | Работник предприятия выполняющий обязанности начальника отдела продаж. |
| **Описание** | Наблюдатель |
| **Тип** | Пользователь начального уровня, без технической подготовки, но с пониманием принципов работы информационных систем. |
| **Ответственности** | Согласует информационное письмо, предложение, реестр, счет-фактуру. |
| **Участие** | Ставит пометки напротив согласованных документов |

*Кладовщик*

|  |  |
| --- | --- |
| **Типичный представитель** | Работник предприятия выполняющий обязанности кладовщика. |
| **Описание** | Редактор |
| **Тип** | Формирует и печатает инструкцию на подбор товаров, формирует расходную накладную |
| **Ответственности** | Формирует и печатает инструкцию на подбор товаров, формирует расходную накладную, регистрирует отгрузку товара , оформляет ведомость за период или за период по определенному товару |
| **Участие** | Заполняет картотеку складского учета товаров, добавляет расходную накладную. |

# Краткий обзор изделия

## Перспектива изделия

Система обработки и выполнения заказов будет объединять все магазины, которые используют систему учета продаж “Космос”. Эта система свяжет вместе все магазины, склады и клиентов.

## Сводка возможностей

**Система поддержки заказчиков**

|  |  |
| --- | --- |
| **Выгоды заказчика** | **Поддерживающие возможности** |
| Автоматизация системы учета клиентов | База данных клиентов структурирована и логично организована. |
| Улучшается поддержка заказчика потому, что ничто не выпускается из виду. | Проблемы однозначно определены, классифицированы и прослеживаются в течение процесса решения. Для всех устаревших выпусков происходит автоматическое уведомление. |
| Распределенные группы поддержки могут работать вместе над решением проблемы. | Сервер дублирования позволяет совместно использовать текущую информацию базы данных предприятия. |
| Новый персонал поддержки может быстро освоиться с работой. | База знаний помогает персоналу быстро получить нужные знания и начать работать |
| Заказчики могут помогать себе сами, снижая затраты поддержки и улучшая быстродействие. | База знаний может быть доступна по интернету. Включает возможности поиска гипертекста и графическое формирование запроса. |
| Управление может получать точную коммерческую информацию о каждом клиенте. | Складская система будет связана с помощью интерфейса с другими системами закупок. |

## Предположения и зависимости

Система учета продаж «Космос» будет работать на Windows 95, Windows 98, Windows NT 4.0 и Windows 2000, Windows XP, Windows Vista, Windows 7, Windows 8, Windows 10. Для функционирования системы необходим предустановленный пакет программ (MySQL, JVM).

## Стоимость и калькуляция

[Для изделий, продаваемых внешним заказчикам, и для многих приложений собственной фирмы проблемы стоимости и калькуляции могут вступать в конфликт с определением и выполнением прикладных программ. В этом разделе сделайте записи о любых связях стоимости и калькуляции, которые Вы считаете важными. Например, стоимость распространения или другие затраты, связанные с продажей товаров (руководства, упаковка), которые могут содействовать или вредить успеху проектов, в зависимости от характера изделия.]

## Лицензирование и инсталляция

Все необходимые технологии, используемые при разработке, находятся в свободном доступе и могут быть использованы для коммерческих целей.

# Возможности продукта

Система учета продаж включает:

1. Систему учета клиентов
2. Систему обработки заказов
3. Систему взаимодействия со складом

## Система учета клиентов

Система учета клиентов включает:

1. FEAT1.1 возможность быстро найти данные о клиенте
2. отслеживание истории заказов
3. формулировка выгодных коммерческих предложений на основании заказов клиента

## FEAT2 Система обработки заказов

Система обработки заказов включает:

1. FEAT2.1 Обеспечение ручного ввода заказов в систему

## FEAT3 Система взаимодействия со складом

Система взаимодействия со складом включает:

1. FEAT3.1 Управление приемом, складированием и отгрузкой товаров
2. FEAT3.2 FEAT3.3 Интерфейс для взаимодействия с товаром на складе
3. FEAT3.4 Возможность проверки наличия товара

# Ограничения

Информационная система связана внешне с Java Runtime Environment, как с минимальной реализацией виртуальной машины, необходимой для исполнения Java-приложений. Так же для удачного использования программы следует иметь на компьютере экземпляр MySQL.

# Показатели качества

[Определение показателей качества для эффективности, надежности, отказоустойчивости, применимости и другие подобные характеристики, которые не зафиксированы в наборе возможностей.]

# Старшинство и приоритеты

[Определение приоритетов различных возможностей системы.]

# Другие требования к изделию

## Применяемые стандарты

Прикладные программы ИС “Космос” должны соответствовать всем стандартам интерфейса пользователя Microsoft® Windows®.

## Системные требования

Минимальные системные требования для ИС “Космос”:

1. 64 Mb оперативной памяти
2. 500 Mb свободного дискового пространства
3. Процессор Intel Core 2 Duo 2.4 Ghz
4. Windows 95, Windows NT 4.0 или 5.0, или Windows 98

## Эксплуатационные требования

ИС “Космос” должна быть способна поддерживать минимум 20 одновременно работающих на предприятии пользователей, связанных с общими базами данных.

## Требования к окружающей среде

Для стабильной работы продукта необходимо поддерживать стабильное функционирование ПК, с которого идет работа. ОС не должна содержать вирусов и прочих вредоносных программ, так как в таком случае целостность и структурированность рабочих данных, хранимых в БД не гарантирована.

# Требования к документации

Необходимо поддерживать документацию в актуальном состоянии, вовремя фиксировать и документировать все изменения в проекте.

## Руководство пользователя

Никаких руководств пользователя для директора предприятия не требуется. Должно быть разработано руководство по администрированию, раскрывающее вопросы конфигурирования таблиц и управления базой данных, а также руководство по использованию информационной системы для пользователей.

## Интерактивная справка

ИС “Космос” не будет включать обширную систему интерактивной справки для помощи пользователям.

## Руководства по установке и конфигурированию, файл Read Me

Должен быть разработан документ, который будет содержать инструкции по инсталляции и рекомендации по конфигурированию. Кроме того, в стандартный комплект должен быть включен файл Read Me, который должен содержать раздел "Что нового в этом выпуске" и обсуждение совместимости с предыдущими выпусками. В него будет включаться информация обо всех обнаруженных дефектах.

## Маркировка и пакетирование

Данный продукт в своем конечном виде будет представлен в виде приложения на ПК. Запуск будет обеспечивать файл с расширением .jar. Необходимые требования для запуска файлов с таким расширением приведен в пункте 6.