

## Hollywood DVD Kiralama

Benim bir DVD dükkanım var. Müşterilerim var. Bazı müşterilerim kredili çalışır. Bazı müşterilerim peşin çalışır. Dükkanımda pek çok dvd var. Her film farklı konular içerir. Müşterilerim için bir rezervasyon takip sistemi kurmak istiyorum. Bazen dükkanda bazı filimler olmuyor ama soruyorlar. Filimler dışarda oluyor. Veremiyorum. Bu filimler geri geldiğinde beni uyarısın daha önce bu filmi isteyeniy arayıp filminiz geldi diyebileyim. Filimler eskidikçe fiyatları düşebilir. Bazı diziler paket halinde bunların fiyatları ayrı normal filimlere göre DVD başına daha ucuz olabiliyor. Bir müşteri parasını peşin öderse toplu olarak ona hediye bonus vermek istiyorum . Böylece aynı paraya daha çok film seyredebilirler. İstiyorum ki müşteriler girsinler internetten baksınlar bugüne kadar hangi filimleri aldılar, seyrettiler. Bende hangi müşteri hangi tip film den hoşlanır bilmek istiyorum. O tip bir film gelirse arayıp uyarmak için. Geç gelen filimler için bir ceza da olsun istiyorum ama bilemiyorum. Bazı müşteriler tepki gösterebilir diye korkuyorum. Filimleri bir kaç şirketten alıyorum. Bunlarla anlaşmalarım farklı. Kimine gitmeyen filimleri geri verip başka filimler alabiliyorum ama biraz daha az fiyata. Tabi bunun da bir süresi var. Bazı firmalar filimleri geri almıyorlar. Bir de eskiyen filimleri ucuz satışa çıkarıyorum. Bunun için hangi filimlere talep azaldıysa sistem bana söylesin ben bakayım acaba o filimleri satışımı çıkarsam yoksa kiralamaya devam mı etsem. Tabi birde çok tutan filimler var, bunlardan ilave başka kopyalar alsam da daha çok kiraya versem istiyorum ama takip etmesi çok zor. Sistem bana söylesin istiyorum. Bende gidip bir kaç tane daha alayım. Her filmin arkasında bir barkod var filimleri böyle ayırıyorum. [www.imdb.com](http://www.imdb.com) dan girip filimlerin afiş falan bilgilerini alıyorum web siteme koyuyorum . Filimlerin her türlü bilgisi burda var. Mesela bazı müşteriler bazı oyuncularını çok seviyor. Bunları da takip etmek istiyorum. Birde filimleri gününde getiren müşterilerime hediye dvd kiralama hakkı vermek istiyorum. Ne kadar çok zamanında getirirse o kadar çok. Ama bunun sistemini nasıl yapmam lazım bilemedim. Yani nasıl daha karlı olur? Belki siz bana yardımcı olabilirsiniz. Bir de web sitesinden müşteriler zevklerine göre arama yapabilsinler. Bugüne kadar ne aldılar falan görebilsinler. Bende stoklarımı elimde ne var görebileyim.

## EGZERSİZ 1

Temel İş İhtiyacı: Müşteri tercihlerine göre stok yönetim sistemi oluşturmak.

## Proje Yöntemi: Waterfall

Sebebi: Benzer yapılmış projeler ve emsaller fazlasıyla mevcut. Yeni bir iş değil veya işin değeri yüksek sayılmaz. Proje süresi 6 aydan kısadır.

## EGZERSİZ 2

İş Analisti olarak projede benden beklenen çıktıları üretmek için çıktı bazlı bir SBS (Solution Breakdown Structure) matrisi hazırladım. Bu Matris üzerinde belirli bir çıktıyı üretmek için gerekli iş ve aktivitelerini detaylı olarak listeledim. Proje Yöneticisi ve müşteri firması ilgilileri ile görüşerek, çıktılarla bizden veya müşteriden ilgili tüm uzman veya yönetici kişileri listeledim. Bu kişileri RACI matrisimdeki aktivitelerde katkıda bulunabilecek / katılacak kişileri ve sorumluluklarını RACI matrisi ile gösterdim. Bu matrisi Proje Yöneticime sundum. Böylece kendi şirketimin personeli ve müşteri şirketinin personeli içinden benden beklenen çıktıları üretirken/işlerimi yaparken kimlerle ne vakit ne için ve nasıl bir yükümlülük kategorisinde çalışacağımı belirlemiş oldum. İlgililerin onay vermesi ile hem çalışma planım hem de kendi işlerim için kabaca bir yol haritası ortaya çıkmış oldu. Alttaki RACI matrisi sadece bir tek çıktı için hazırlanmıştır.

[illegible]

### **EGZERSİZ 3**

1)

- a. Proje Temel İş Hedefini destekleyecek fonksiyonlar için işin genel kapsamının belirlenmesi sürecindeyiz.
- b. Temel özellikler/Ana fonksiyonlar ve bu fonksiyonlar için iş analizi çıktılarını belirlemek üzere en uygun 3 başlangıç bilgi toplama tekniğinin:
  - Interviews (Görüşmeler)
  - Odak Grup Çalışması
  - Olabileceğini düşünüyoruz.

2) **Çünkü**

- a. Görüşmeler: “Nitel bir veri toplama yöntemi olan görüşme ile yanıtlar kodlanarak nicel veri de elde edilebilir. Görüşmede katılımcılara bire-bir iletişim ile ya da telefon yoluyla bir takım sorular sorularak verdikleri cevaplar yazılı ya da katılımcının izni dahilinde bir ses kayıt cihazı ile kaydedilir. Sorulacak sorular genellikle önceden hazırlanmakta, ancak görüşmenin seyrine göre görüşme esnasında da yeni sorular eklenebilmektedir.” Bu bağlamda bizlerin de DVD sahibinin ihtiyacına yönelik daha derin sorular sormaya yönelebileceğimiz için, bu tekniğin uygun olabileceğini düşündük.
- b. Odak Grup: “Görüşmeden farkı, görüşmenin birey bazında değil grup bazında yapılmasıdır. Grup içi etkileşimin de veri sağlayabileceği durumlarda görüşme yerine tercih edilir. Odak grup çalışmalarında gruba belli bir konu verilip, bu konudaki konuşmaları istenir. Grup üyelerinin birbirleri ile karşılıklı konuşmaları, birbirlerinin düşünceleri konusundaki fikirlerini söylemeleri istenir. Bu özelliği ile içerisinde hem görüşmeyi hem de gözlemi birer veri toplama yöntemi olarak içermektedir. Görüşmede olduğu gibi sorular önceden hazırlanmaktadır. Burada seçilen grubun evreni iyi temsil etmesi önem taşımaktadır. Çevrimiçi olarak da gerçekleştirilebilen odak grup görüşmeleri genellikle 10 civarı kişi ile yapılmaktadır. Gruba rehberlik edecek kişinin odak grup görüşmeleri ve tartışılacak konu ile ilgili bilgi sahibi olması ve katılımcıları yönlendirmemesi gerekmektedir” dolayısıyla eğer kaygımız bütün ihtiyaç duyulan M veya S değerlerine sahip unvanların fikirlerini de dinlemek oluyorsa, görüşmeden farklı şekilde bu grup çalışması da tercih edilebilir.

3) Hazırlıklar:

- Toplantı hedefini belirleyeceğim.
- Toplantı çağrı mesajı yollayacağım, toplantı hedefini (ne elde etmeyi beklediğimi)göndereceğim.
- Aldığım geri bildirimler doğrultusunda olumlu dönüş yapan kişi sayısı karar vermek için yeterli değilse yeni kişilere çağrı göndereceğim.
- Olası toplantı günlerini yollayacağım, uygun olanları seçmelerini isteyeceğim
- Toplantı yerleri için bildirimde bulunacağım
- Kesin toplantı tarihi ve yeri için aynı kişilere ve eklenenlere/değişen muhataplara (varsa) ikinci bir bildirimde bulunacağım.
- Ön araştırma için önceki projelerde -varsa- benzer çalışmalarda yapılanlarla ilgili dokümanları inceleyeceğim,
- Müşteri şirketinden – eğer mümkünse – bilgi edinmemize yardımcı olabilecek tüm dokümanları vermelerini isteyeceğim. Böylece çalışma toplantısına kadar geçen süre içinde konu üzerinde hakimiyet elde etmeye çalışacağım.

## EGZERSİZ 4

Proje Temel Özellik veya Ana Fonksiyonlarını belirlemek ve kabaca önceliklendirmek için MoSCoW önceliklendirme tekniğini kullandım. Bu önceliklendirme ilk aşamadır. Gereksinim ve basit süreç tasarımına doğru gittikçe detaylanan çalışmalar boyunca önceliklendirme tekrar tekrar yapılmaya devam edilecektir.

### HOLLYWOOD DVD

Ana Başlıklar	M	S	C	W
Satış Yönetimi		✓		
İnsan Kaynakları	✓			
Stok Yönetimi		✓		
Tedarikçi Y.			✓	
Müşteri Y.		✓		
Ürün Y.	✓			
Finans Yönetimi			✓	
Kampanya Yönetimi			✓	
Rezervasyon		✓		

Bu çalışma ile Proje Yönetimi ve Sponsorlar arasında proje kapsamı ve yol haritası konusunda anlaşma sağlanır. Proje hedefleri ve kavramları üzerinde netlik oluşur

## EGZERSİZ 5

### 1. Temel İş İhtiyacı:

Müşteri tercihlerine göre stok yönetim sistemi oluşturmak.

## Ana Fonksiyonlar/Temel Özellikler/Features

### a. Satış Yönetimi

*“Müşterilerim Internet satış sayfamızdan kredi kartları ile Film DVD'si satın alabilmelidirler”*

**Beklenti :** Yazılımın canlıya alınmasından itibaren geçen 1 ay içinde günde 200 müşterimizin kredi kartı ile ürün satın alabilme ihtiyacı karşılanabilmelidir.

### b. İnsan Kaynakları

*“Birde filimleri gününde getiren müşterilerime hediye dvd kiralama hakkı vermek istiyorum. Ne kadar çok zamanında getirirse o kadar çok. Ama bunun sistemini nasıl yapmam lazım bilemedim. Yani nasıl daha karlı olur? Belki siz bana yardımcı olabilirsiniz.”*

**Beklenti:** Müşterilerin ürün kiralama sıklıkları ve geri teslim sürelerinin takip edilerek her 3 ayda bir performans puanı ile %90 üzeri tüm Müşterilere hediye DVD kiralama hakkı verilmesi.

### c. Stok Yönetimi

*“Bazen dükkanda bazı filimler olmuyor ama soruyorlar. Filimler dışarda oluyor. Veremiyorum. Bu filimler geri geldiğinde beni uyarsın daha önce bu filmi isteyeniyi arayıp filminiz geldi diyebileyim. “*

**Beklenti:** Stokta bulunmayan ancak müşteri tarafından aranan filmlerin, aramayı takip eden 1 aylık süreçte stoğa giirmesi durumunda, müşteriye uyarı bildirimi atılması.

### d. Tedarikçi Yönetimi

*“Filimleri bir kaç şirketten alıyorum. Bunlarla anlaşmalarım farklı. Kimine gitmeyen filimleri geri verip başka filimler alabiliyorum ama biraz daha az fiyata. Tabi bunun da bir süresi var. Bazı firmalar filimleri geri almıyorlar.”*

**Beklenti:** 200 adet tedarikçinin var olan 3 farklı tarife ile sağlayabildiği miktarlar ve tutar bilgilerinin kayıt altında tutulabileceği bir veri havuzunu canlıya alabilmek.

### e. Müşteri Yönetimi

**Beklenti:** Müşteri Performans Raporları ile Müşteri verimliliğini 6 ay içerisinde mevcut ortalama xxx TL'den XXXX TL çıkarmayı hedefliyoruz

### g. Ürün Yönetimi

**Beklenti:** Yıl olarak eskiyen filmler için sistemin otomatik ve kümülatif olarak %2 oranında fiyatı düşürmesi.

### h. Finans Yönetimi

### ı. Kampanya Yönetimi

*“Bir müşteri parasını peşin öderse toplu olarak ona hediye bonus vermek istiyorum . Böylece aynı paraya daha çok film seyredebilirler.”*

**Beklenti:** Peşin ödenen 10+ adet ürün satışında, her 10 ürün için 1 hediye film, kullanıcının stoktaki ürünlerden seçimi ile ödeme yapıldığı anda hediye edilecektir.

j. Rezervasyon

**Beklenti:**Rezervasyon Takip uygulaması sayesinde uygulamanın devreye alınmasını takip eden 3 ay içinde rezervasyon gecikmelerinin %90 oranında azalması hedefliyoruz

## EGZERSİZ 6

“İstifalardan sonra neyin nasıl çalıştığını da anlamakta zorluk çekiyoruz ve bu sistemler genelde sistemin en temelinde çalışan sistemler olduğu içinde değiştirmeye çekiniyoruz. Çünkü her şey etkileniyor. **Bu seferde test eforu çok artıyor ancak bunu yapacak zamanımız da yok.**”

## EGZERSİZ 7

-FİLM ..... Tedarikçiler tarafından temin edilebilen Mallardır  
-MÜŞTERİ..... Gerekli mallara talep oluşturan bireylerdir.  
STOK..... Depoda ürünlerin toplu olarak tutulması.  
SATIŞ  
SEVKİYAT  
DEPO  
PERSONEL  
TEDARİKÇİ  
ÖDEME  
BANKA  
SİPARİŞ  
REZERVASYON  
KAMPANYA  
YÖNETMEN  
OYUNCU

## EGZERSİZ 8

Bir MÜŞTERİ bir veya birden fazla FİLM satın alabilir  
FİLM'ler MÜŞTERİ'ler tarafından satın alınır

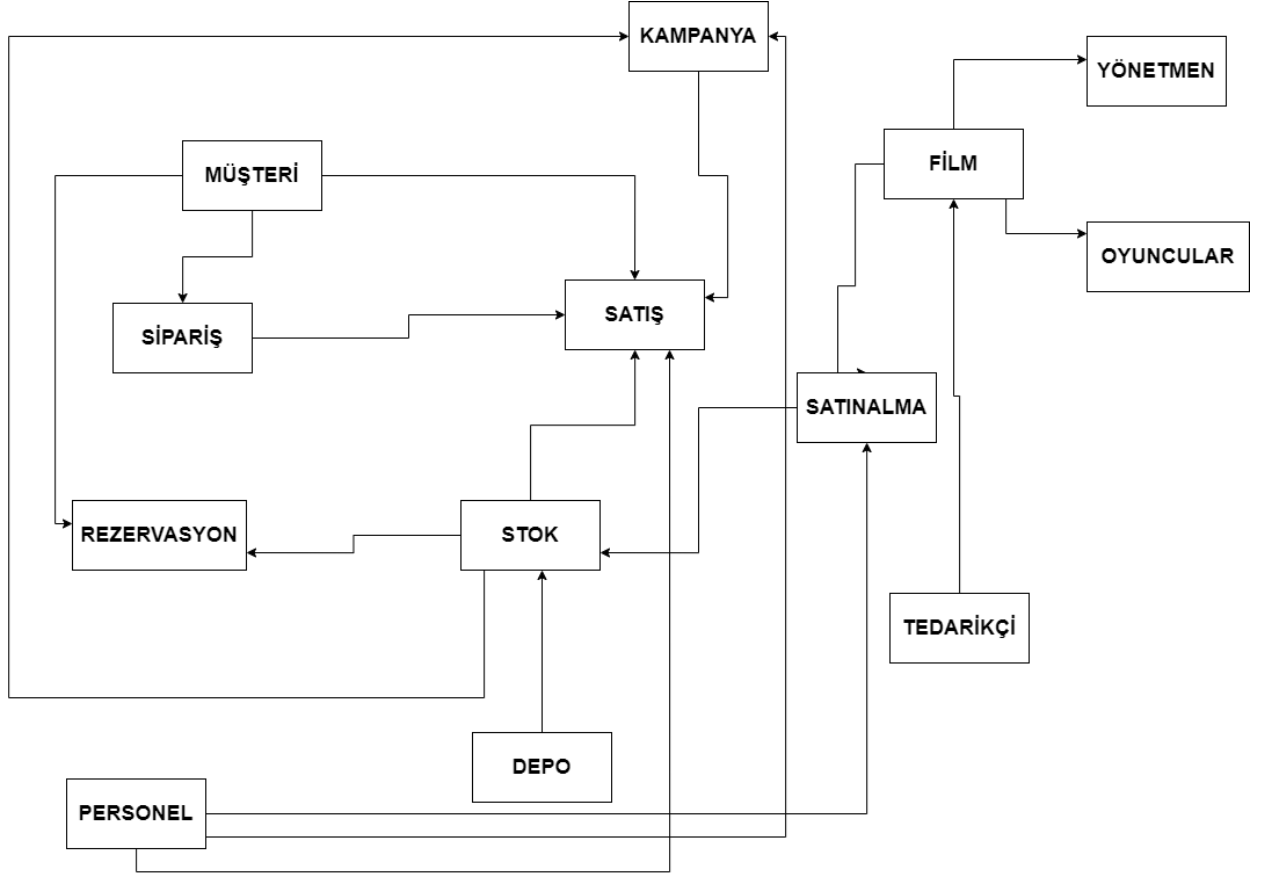
Bir TEDARİKÇİ bir veya birden FAZLA FİLM tedarik edebilir  
Her FİLM bir TEDARİKÇİ tarafından tedarik edilir

Bir MÜŞTERİ bir veya birden fazla FİLM SİPARİŞ edebilir  
Her SİPARİŞ mutlaka MÜŞTERİ'ye aittir.

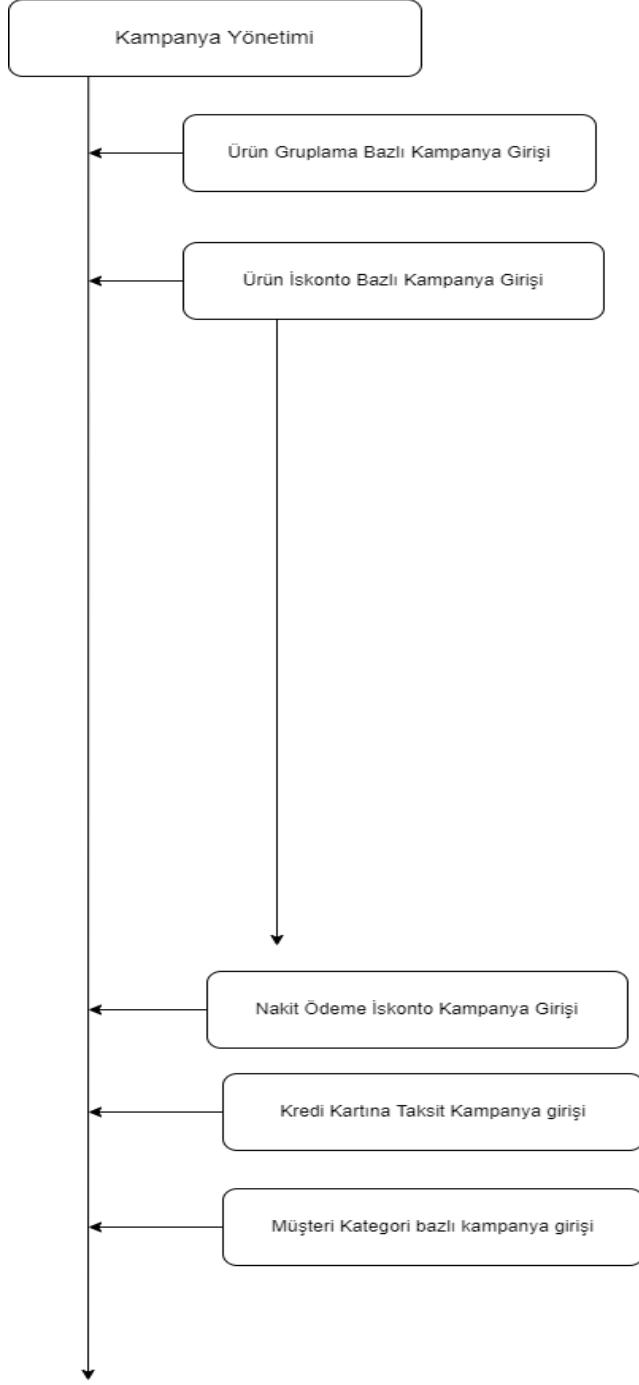
Her SEVKİYAT bir TEDARİKÇİYE aittir.

Bir TEDARİKÇİ birden fazla SEVKİYAT gerçekleştirebilir.

## EGZERSİZ 9

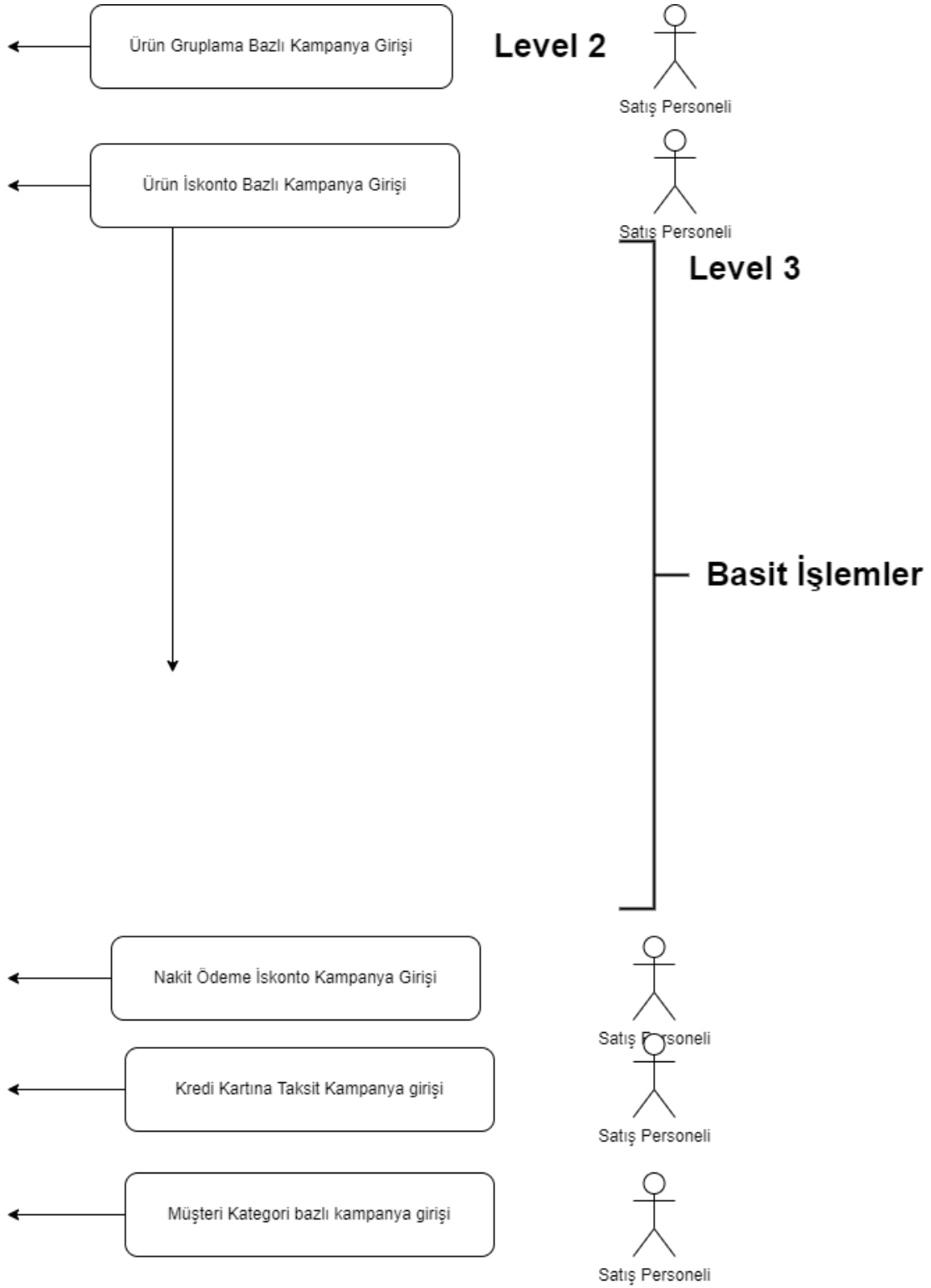


## EGZERSİZ 10

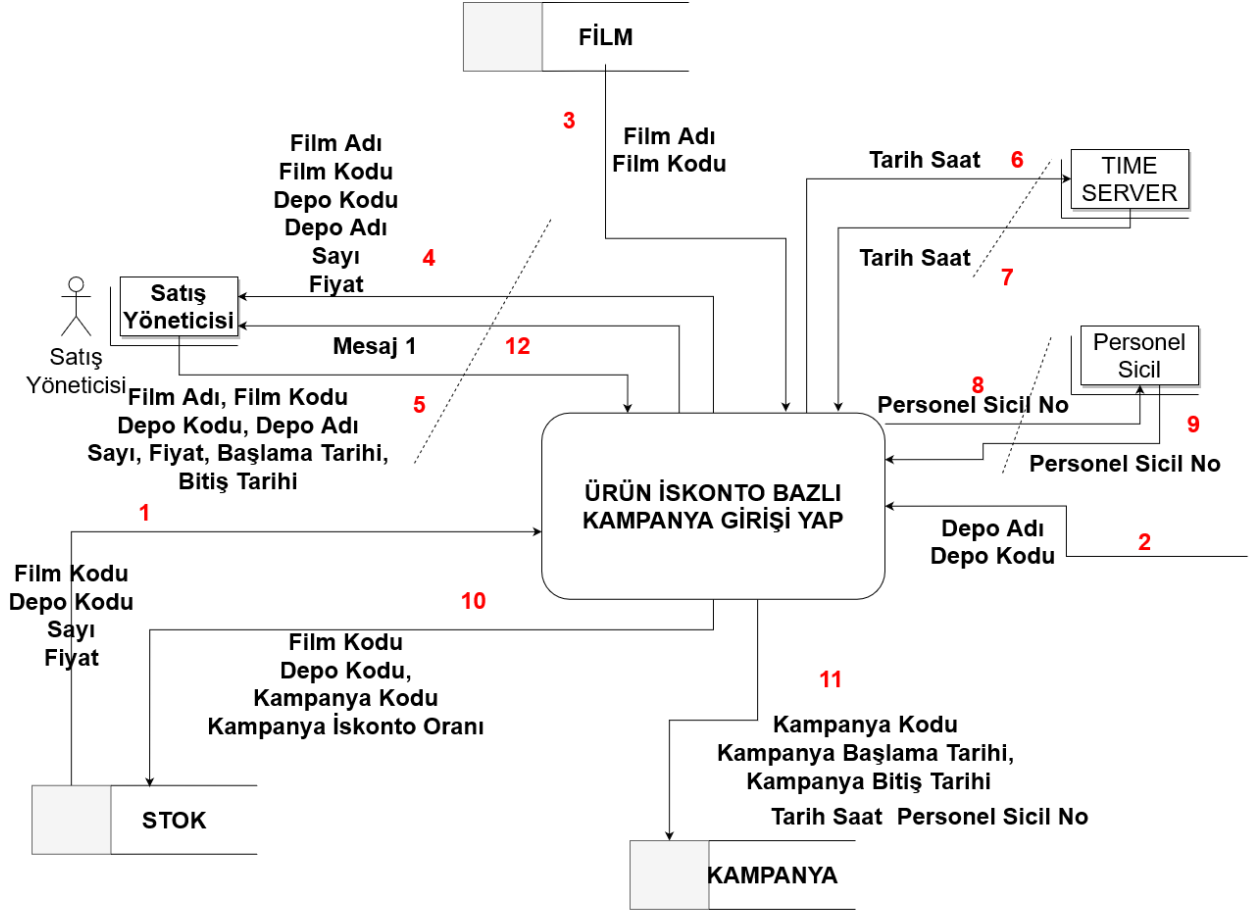




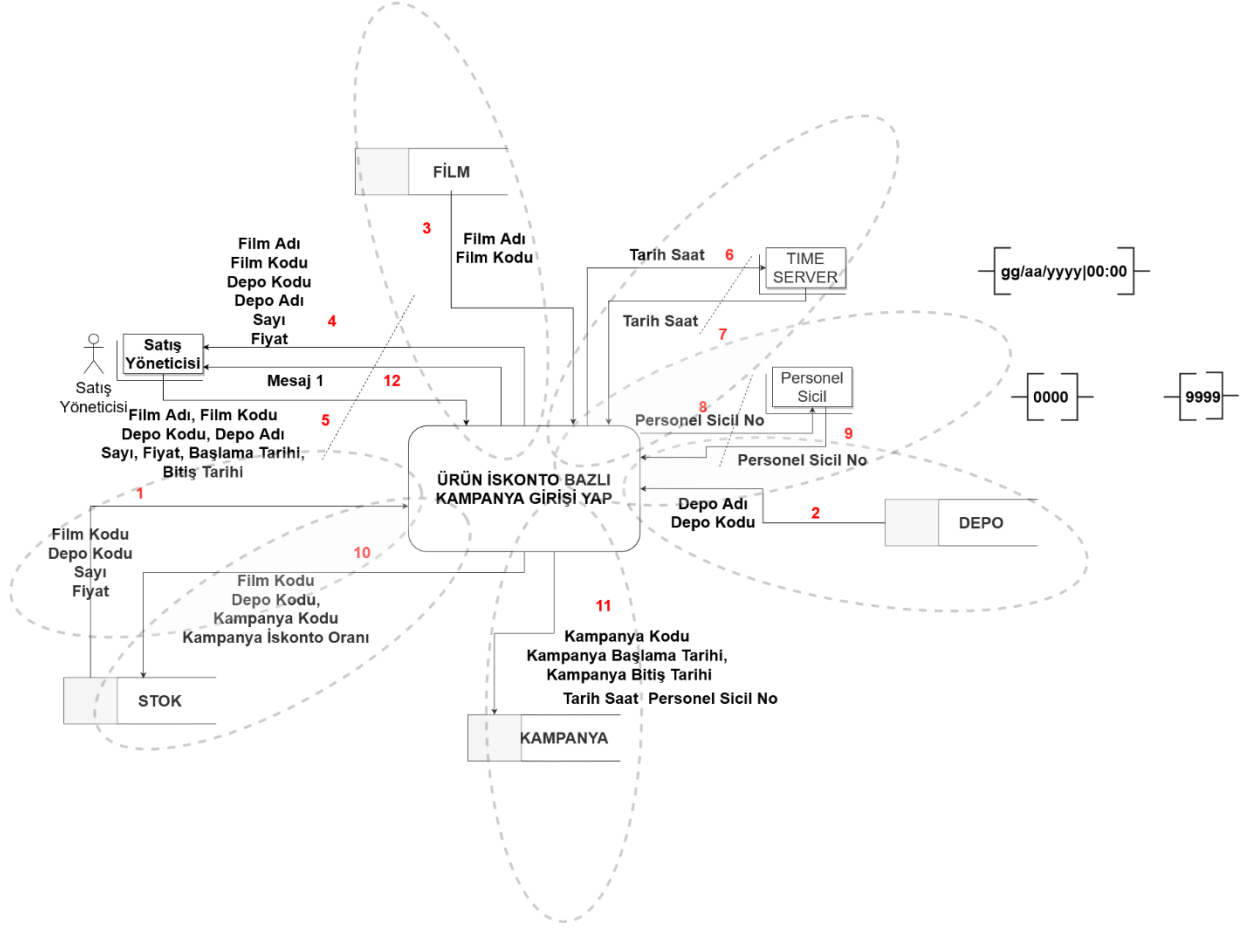
## EGZERSİZ 11



## EGZERSİZ 12



## EGZERSİZ 13



## EGZERSİZ 14

# ÖZ VARLIK

FİLM

MÜŞTERİ

PERSONEL

TEDARİKÇİ

BANKA

DEPO

# KARAKTERİSTİK (YARDIMCI) VARLIK

OYUNCU

YÖNETMEN

KAMPANYA

# ORTAK VARLIK

REZERVASYON

ÖDEME

SEVKİYAT

SATIŞ

STOK

SİPARİŞ

## Egzersiz 15

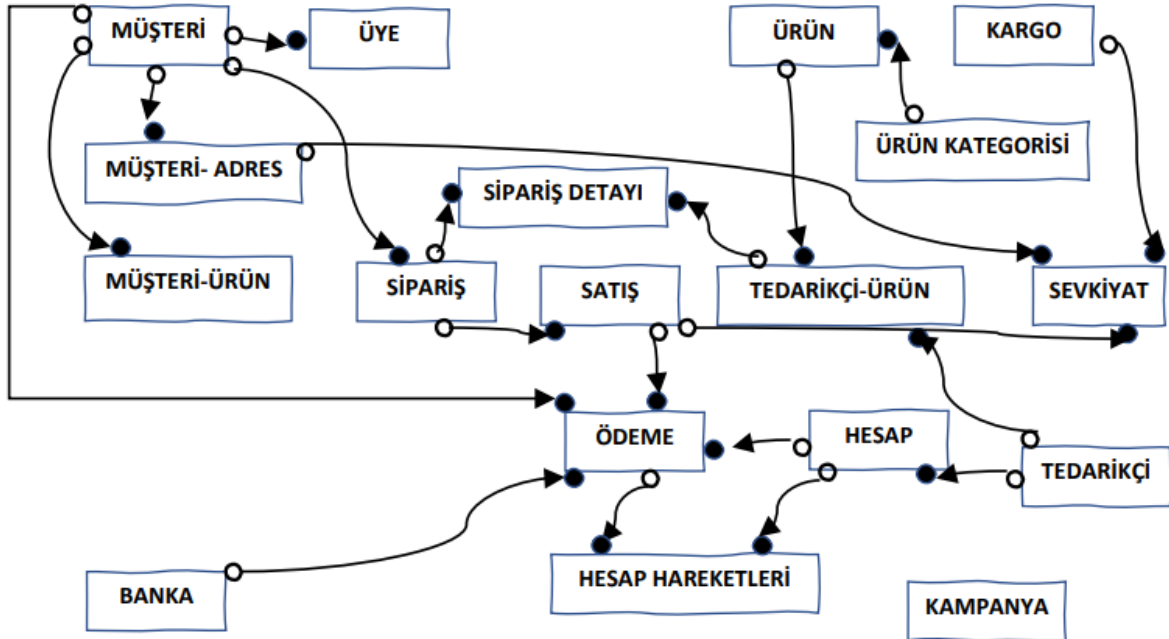
MÜŞTERİ			
Kolon Adı	Tür	Gen.	
Müşteri Adı	C	15	
Müşteri Soyadı	C	20	
Müşteri e-mail	AN	20	
Müşteri No	I	11	
-			
-			
-			

ÜYE			
Kolon Adı	Tür	Gen.	
Üye No	I	12	
Üye Şifre	AN	10	
Müşteri No	I	11	
-			
-			
-			

TEDARİKÇİ			
Kolon Adı	Tür	Gen.	
Tedarikçi ünvanı	C	15	
Tedarikçi Vergi No	C	20	
Tedarikçi Kategori	AN	20	
-			
-			
-			

Gereksinim Atölye Çalışması sırasında Detay Seviye Şemada keşfederek Detay Seviye Varlık İlişkisel Şemasına yerleştirdiğimiz varlıklara ait özellikleri de çıkardık.

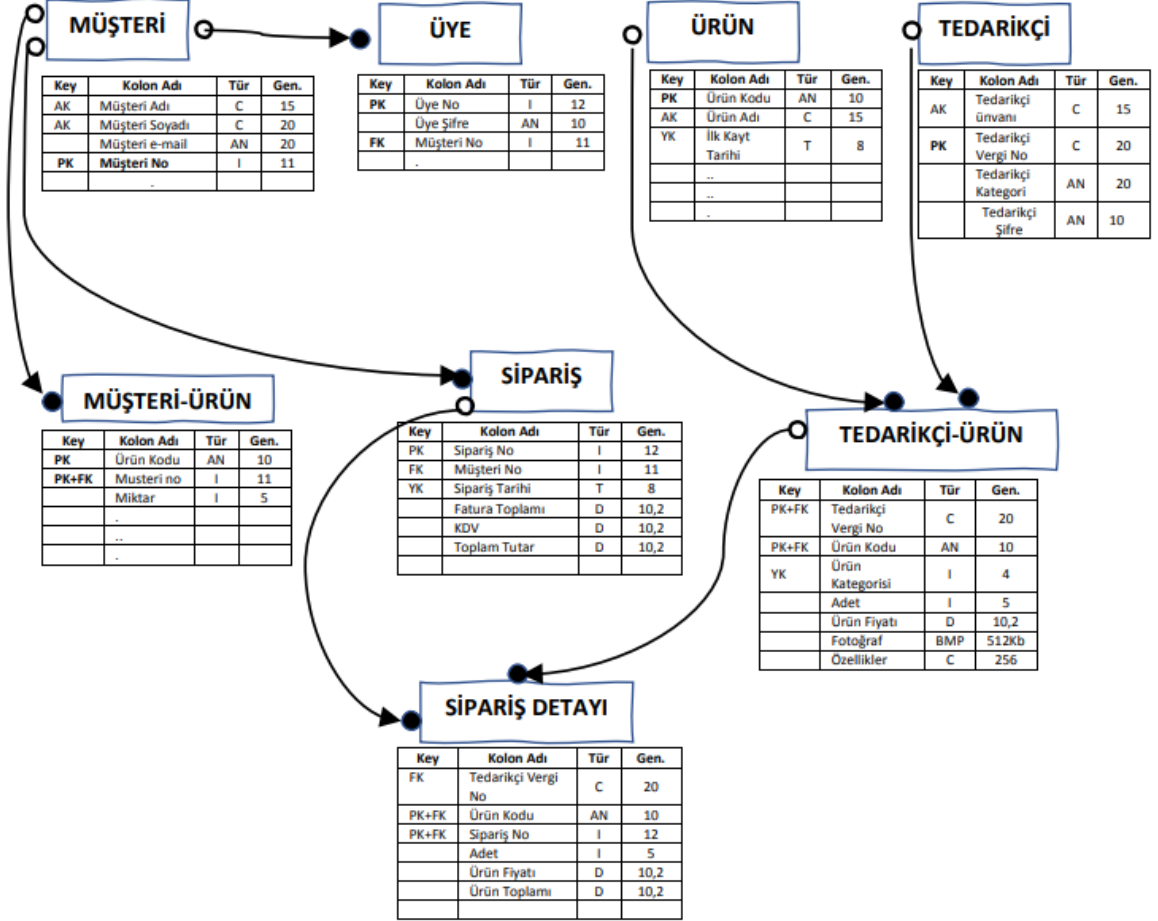
## Egzersiz 16



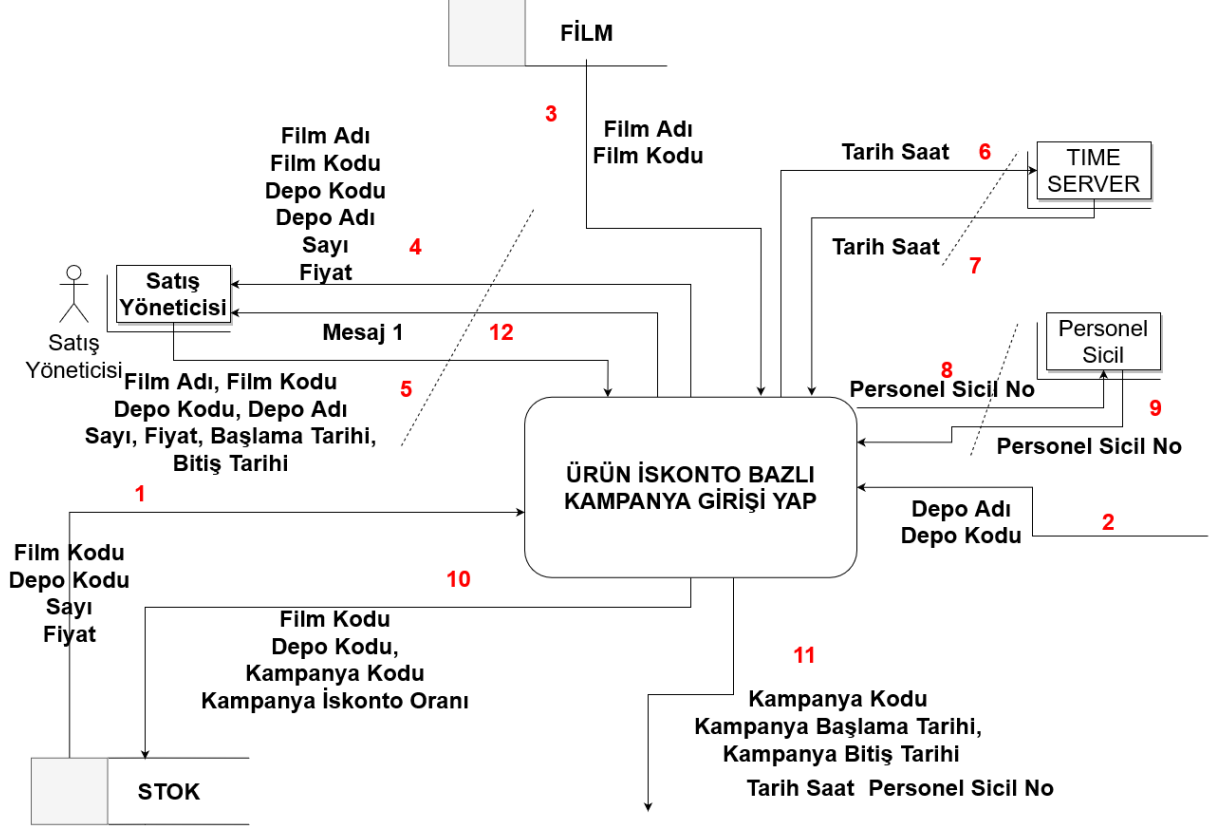
## Egzersiz 17

Gerekli okumalar yapılp şema stratejisi belirlenmiştir.

## Egzersiz 18



## Egzersiz 19



## Egzersiz 20

Detay veri mimarisi şemasını Kalite Unsurları ve İş'in ihtiyacını göz önünde bulundurarak çalışma grubundaki paydaşlarla birlikte gözden geçirdim, Check List'te yer alan kriterler göre kontrollerimizi tamamladım.



## **Egzersiz 21**

Prosedür ismi : Login Sorgusu

Prosedür; Login Sorgusu(Kullanıcı,Şifre; mesaj)

ÜYE Tablosundan Uye No=Kullanıcı ve Şifre = Uye Şifre'ye eşit olan kayda eriş

Eğer Uye No=Kullanıcı ve Şifre = Uye Şifre ise Mesaj = "Ok"

Çık

Eğer Uye No Yoksa Mesaj = "Kullanıcı Bulunamadı"

Çık

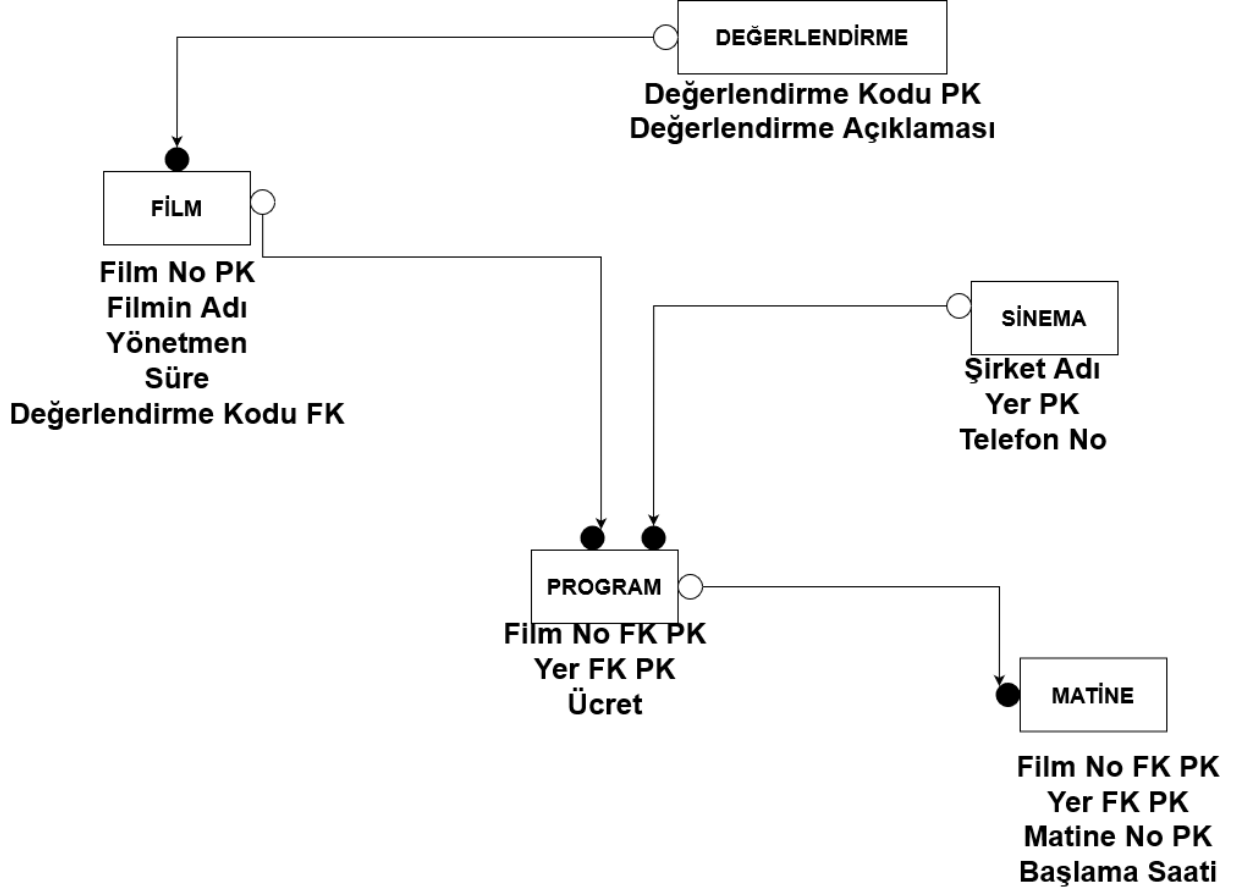
Eğer Şifre Uye Şifreye eşit değilse Mesaj = "Şifre yanlış"

Çık

## **Egzersiz 22**

Bir stok biriminin (bir kutu) birden fazla filme sahip olabildiğini ve bir filmin birden fazla stok biriminde yer alabildiğini biliyoruz. Bu çoktan çoğa ilişkiye örnek olarak gösterilebilir.

## Egzersiz 23










## Egzersiz 24

### Tedarikçi Yönetimi

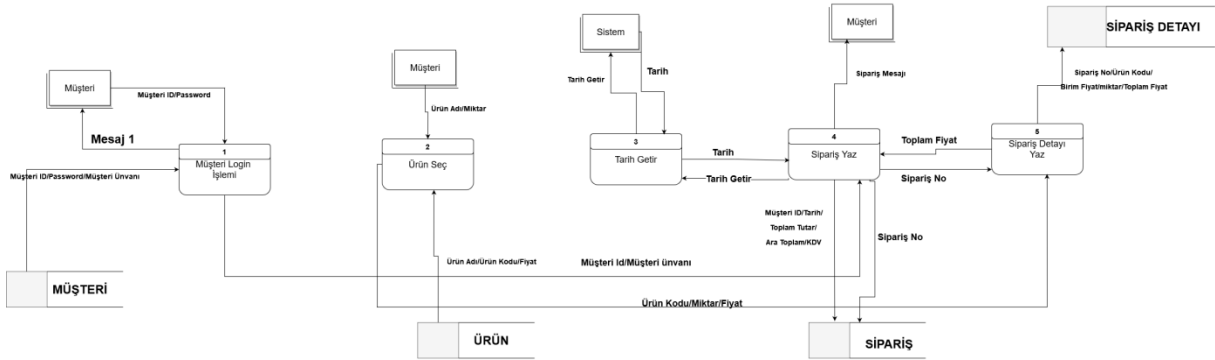
- **Tedarikçi Kaydı Oluşturma /Internet**
- **Tedarikçi Kaydı Oluşturma/Yardım Masası**
- **Tedarikçi Ürün Oluşturma/Internet**
  - Tedarikçi Login ol
  - Yetki – Limit Oku
  - Mesaj Oku /Göster
  - Tarih - Saat Oku
  - Ürün Oku-Göster
  - Ürün Kaydet
  - Yetki-Limit Güncelle
- **Tedarikçi Hesap Oluşturma**
- **Tedarikçi Satış-Performans Raporu**
- **Tedarikçi Faturalama**

## Egzersiz 25

### Tedarikçi Yönetimi

- **Tedarikçi Kaydı Oluşturma /Internet**
- **Tedarikçi Kaydı Oluşturma/Yardım Masası**
- **Tedarikçi Ürün Oluşturma/Internet**
  - Tedarikçi Login ol 
  - Yetki – Limit Oku 
  - Mesaj Oku/Göster 
  - Tarih - Saat Oku 
  - Ürün Oku-Göster 
  - Ürün Kaydet 
  - Yetki-Limit Güncelle 
- **Tedarikçi Hesap Oluşturma**
- **Tedarikçi Satış-Performans Raporu**
- **Tedarikçi Faturalama**

## Egzersiz 26



## Egzersiz 27

