|  |
| --- |
| دانشگاه گلستان  دانشکده فنی و مهندسی  گروه مهندسی کامپيوتر |

مدیریت فروشگاه

توصیف مورد کاربرد خرید اجناس از بازاریاب

تاريخ انتشار :09/02/1395

**تاريخچه سند**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| تاريخ | نسخه | اقدام انجام شده | تهيه کننده |
| 1/8/1392 | 0.1 | تهيه قالب سند | شیوا وفادار |
| 28/12/1394 | 0.2 | تهیه سناریو اصلی و استثنا | فاطمه بیکی |
| 28/12/1394 | 0.3 | تکمیل سند | محمد علی سلیمانی |
| 4/2/1395 | 0.4 | اصلاح سند | محمد علی سلیمانی، فاطمه بیکی |
| 7/2/1395 | 0.5 | تکمیل مقدمه | فاطمه بیکی |

**فهرست مطالب**

[1- مقدمه 4](#_Toc449652007)

[1-1- هدف 4](#_Toc449652008)

[1-2- مخاطبان 4](#_Toc449652009)

[1-3- منابع و مراجع 4](#_Toc449652010)

[2- خرید اجناس از بازاریاب 5](#_Toc449652011)

[2-1- شرایط استفاده 5](#_Toc449652012)

[2-2- بازیگران اولیه و ثانویه 5](#_Toc449652013)

[2-3- شرط‌های پسین 5](#_Toc449652014)

[2-4- سناریوی اصلی موفق 5](#_Toc449652015)

[2-5- سناریوهای فرعی 6](#_Toc449652016)

[2-5-1- ارائه اجناس در صورتی که بازاریاب اجناس را همراه خود داشته باشد 6](#_Toc449652017)

[2-5-2- مدیر فروشگاه هزینه را بعدا پرداخت کند 6](#_Toc449652018)

[2-6- جریان‌های استثنا 6](#_Toc449652019)

[2-6-1- شلوغ بودن فروشگاه یا مشغول بودن مدیر فروشگاه 6](#_Toc449652020)

[2-6-2- مدیر فروشگاه قصد خرید نداشته باشد 6](#_Toc449652021)

[2-6-3- صحت و سلامت اجناس توسط مدیر فروشگاه تایید نشود 6](#_Toc449652022)

[2-6-4- عدم توافق بر سر زمان تحویل 6](#_Toc449652023)

[2-6-5- طولانی شدن مدت زمان تحویل کالا 7](#_Toc449652024)

[2-6-6- جریان استثنا سناریو فرعی ‏2-6-2- 7](#_Toc449652025)

# مقدمه

## هدف

این سند به هدف آشنایی با خرید از بازاریاب در یک فروشگاه و استفاده های آتی از آن جهت تکمیل تحلیل، طراحی، پیاده سازی و تست و ... تهیه شده است.

## مخاطبان

مخاطبان این سند تمامی تیم‎های مشترک در این پروژه مانند تیم توسعه و تست می‎باشد.

## منابع و مراجع

در تهیه این سند از مصاحبه با مدیر فروشگاه در تاریخ 25/12/1394 و Business Use Case Model، استفاده شده است.

# خرید اجناس از بازاریاب

## شرایط استفاده

درصورتی که بازاریاب به فروشگاه مراجعه کند این مورد کاربرد اجرا می‎شود.

## بازیگران اولیه و ثانویه

بازیگران اولیه این مورد کاربرد عبارتند از:

* بازاریاب

بازیگران ثانویه این مورد کاربرد نقش‎های زیر هستند:

* مدیر فروشگاه

## شرط‌های پسین

پس از انجام موفقیت آمیز این عملیات، به تعداد و تنوع اجناس فروشگاه افزوده می‎شود.

## سناریوی اصلی موفق

1. بازاریاب به فروشگاه مراجعه می‎کند.
2. بازاریاب به فروشنده نمونه کار یا ژورنال ارائه می‎دهد.
3. مدیر فروشگاه اجناس را مشاهده می‎نماید.
4. مدیر فروشگاه کیفیت و قیمت اجناس را بررسی می‎نماید.
5. مدیر فروشگاه تصمیم میگیرد خرید کند یا خیر.
6. مدیر فروشگاه و بازاریاب برای زمان تحویل اجناس به توافق می‎رسند.
7. بازاریاب کالا را پس از مدت تعیین شده تحویل می‎دهد.
8. مدیر فروشگاه وضعیت صحت و سلامت کالاها را بررسی می‎کند.
9. مدیر فروشگاه مبلغ را به بازاریاب می‎پردازد.
10. بازاریاب فاکتور خرید به مدیر فروشگاه می‎دهد.

## سناریوهای فرعی

### ارائه اجناس در صورتی که بازاریاب اجناس را همراه خود داشته باشد

ممکن در مرحله ششم بازاریاب اجناس را همراه خود داشته باشد در این صورت کالاها را همان موقع تحویل مدیر فروشگاه می‎دهد سپس مراحل هشت به بعد طی می‎شود.

### مدیر فروشگاه هزینه را بعدا پرداخت کند

در مرحله نهم ممکن است بازاریاب و مدیر فروشگاه به توافق برسند مبلغ را پس از مدتی پرداخت کنند. سپس باقی مراحل طی می‎شود.

## جریان‌های استثنا

### شلوغ بودن فروشگاه یا مشغول بودن مدیر فروشگاه

در مرحله اول ممکن است به دلایلی مانند مشغول بودن مدیر یا عدم توانایی پاسخ‎گویی به بازاریاب به دلیل شلوغ بودن مغازه، مدیر فروشگاه به بازاریاب اطلاع می‎دهد که در فرصتی مناسب‎تر مراجعه کند در این صورت عملیات در این مرحله متوقف می‎شود و بازاریاب در صورت تمایل در فرصتی دیگر مراجعه می‎کند و دوباره جریان اصلی از ابتدا آغاز می‎شود.

### مدیر فروشگاه قصد خرید نداشته باشد

در مرحله اول که بازاریاب به فروشگاه مراجعه می‎کند، ممکن است مدیر فروشگاه به هر دلیلی مانند نیاز نداشتن به جنس جدید، قصد خرید نداشته باشد سپس عملیات در همین مرحله متوقف می‎شود.

### صحت و سلامت اجناس توسط مدیر فروشگاه تایید نشود

در مرحله هشت ممکن است به هر دلیلی مانند مطابقت نداشتن جنس دریافتی با جنس سفارش داده شده، صحت یا سلامت جنس را تایید نکند. در این صورت از پذیرش اجناس پرهیز می‎کند و در همین مرحله این عملیات متوقف می‎شود.

### عدم توافق بر سر زمان تحویل

در مرحله شش ممکن است طرفین بر سر زمان تحویل به توافق نرسند در این صورت عملیات در همین مرحله متوقف می‎شود.

### طولانی شدن مدت زمان تحویل کالا

در مرحله هفت ممکن است بازاریاب اجناس را در مدت تعیین شده تحویل ندهد در این صورت مدیر فروشگاه می‎توان از پذیرش اجناس پرهیز کند و عملیات در همین جا متوقف می‎شود.

### جریان استثنا سناریو فرعی ‏2-6-2-

در این مورد ممکن است بازاریاب نپذیرد که هزینه اجناس را بعدا دریافت کند. در این صورت بازاریاب از ارائه اجناس پرهیز می‎کند و عملیات در همین مرحله متوقف می‎شود.