



Академија
струковних студија
Шумадија
Одсек Крагујевац

Предлог решења

Трговачки путник (v1.3)

Проф. Саша Стаменовић

Студент: Михајло Стокић (127/2020)

Верзија предлога решења

Верзија	Датум предаје
Верзија v1.0	01.04.2022.
Верзија v1.1	05.05.2022.
Верзија v1.2	20.06.2022.
Верзија v1.3	23.06.2022.

Садржај

Верзија предлога решења	2
1. Увод.....	4
2. Функционалност	5
3. Процеси	6
3.1 Пријављивање у апликацију	6
3.2 Избор региона/града/фирме	6
3.2 Писање Извештај	7
4. ССА дијаграм.....	7
4.1 Root дијаграм	7
4.2 Први ниво декомпозиције	8
4.3 Декомпозиција процеса ПРИЈАВЉИВАЊЕ	9
4.4 Декомпозиција процеса ИЗБОР ОКРУГА, МЕСТА и ФИРМЕ.....	10
4.5 Декомпозиција процеса ПИСАЊЕ ИЗВЕШТАЈА	11
5. МОВ дијаграм.....	12
5.1 Приказ табела	13

1. Увод

Комерцијалисти(Трговачки путници) продају производе својих компанија другим произвођачима, мегамаркетима, владиним агенцијама и неким другим организацијама. Без обзира на тип производа, главни задатак комерцијалиста јесте да заинтересују трговце на велико или препродавце за свој производ и да одговоре на сва питања или проблеме клијената. Комерцијалисти саветују клијента и како да повећају продају самог производа.

Трговачки путници често путују и посећују како потенцијалне тако и постојеће купце. Приликом посета потенцијалном клијенту, представљају потребе купаца и дефинишу на који начин њихова роба или услуга може задовољити те потребе. У свом раду користе се узорцима или каталозима који описују производе које њихова компанија продаје, као цене, доступност или корисност (начин на који ти производи штеде новац и повећавају продуктивност) тих производа. Због бројних произвођача, односно трговаца на велико који нуде сличне производе, комерцијалисти покушавају да нагласе јединствен квалитет производа или услуга своје компаније.

Одговорности комерцијалисте:

- Посета потенцијалних и постојећих купаца
- Примање наруџбина
- Решавање проблема и приговора купца
- Пружање информација купцима
- Одржавање контакта са клијентом
- Уговарање нових послова
- Анализа статистичких података
- Припрема извештаја
- Административни послови
- Проучавање литературе о производима
- Праћење тржишта
- Праћење пословања конкурената

Комерцијалисти који продају производе широке потрошње често предлажу како и где треба изложити робу. Ако сарађују са трговцима на велико, помажу им у изради промотивног материјала и пропагандних активности. Уговарање нових послова важан је део посла комерцијалиста. Како би пронашли нове клијенте, служе се информацијама које добију од постојећих клијената, рекламама у специјализованим часописима, а похађају и конференције и сајмове карактеристичне за производ њиховог предузећа. Повремено ненајављени посећују потенцијалне клијенте.

Комерцијалисти анализирају статистичке податке, припремају извештаје и обављају неке административне послове, као што је испуњавање извештаја трошкова, уговарање састанака и планирање сопствених путовања. Проучавају литературу о постојећим и новим производима, прате продају, цене и понуде производа и услуга својих конкурената.

Апликација везана за Трговачког путника, прављена је по VCL моделу. Прва форма која се налази у пројекту јесте логин форма где корисник мора да унесе податке како би могао да приступи даљем коришћењу апликације. Следећа форма је форма избора региона, града и фирме коју комерцијалиста (трговачки путник) посећује, на тој форми се налази и “дугме” које води ка форми на којој су приказани претходни параметри из других фирми. Трећа и последња форма јесте попуњавање извештаја, чекирање опција које су понуђене, у односу да ли фирма испуњава услове за пословање и остале норме везане за само пословање, као и датум и време посете те фирме.

2. Функционалност

Сам процес Трговачког путника се са састоји у потражњи и испитивању тржишта, фирми и пословања. Самим тим посао трговачког путника јесте обилажење што више фирми и стицање партнерства како би се посао боље развијао неопходно је имати и неке услове за то пословање. Сходно томе апликација има три процеса. Први процес је стандардан а то је логовање у апликацију, без корисничког имена и шифре се не може приступити апликацији. Други процес је избор региона који трговачку путник посећује, града и фирме. Након избора датих опција, могућ је преглед претходних извештаја, ради упоређивања фирми и ужег избора опција за пословање. Последњи процес је процес писања извештаја и чекирања опција везане за фирму и пословање са истом, опције везане за услове. Кориснички подаци, региони, фирме, градови се вуку из базе података, а услови се чувају у бази података.

3. Процеси

Софтвер се састоји из три процеса, то су процес:

- Пријављивање у апликацију
- Избор региона, града, фирме
- Писање извештаја

3.1 Пријављивање у апликацију

Пре употребе апликације корисник(трговачки путник) ће морати да унесе своје корисничко име и своју шифру како би могао да приступи даљем коришћењу. У случају да су унети подаци нетачни, исписује се порука да унети подаци нису тачни. У другом случају, када су подаци добри, корисник може да приступи даљем коришћењу апликације.

3.2 Избор региона/града/фирме

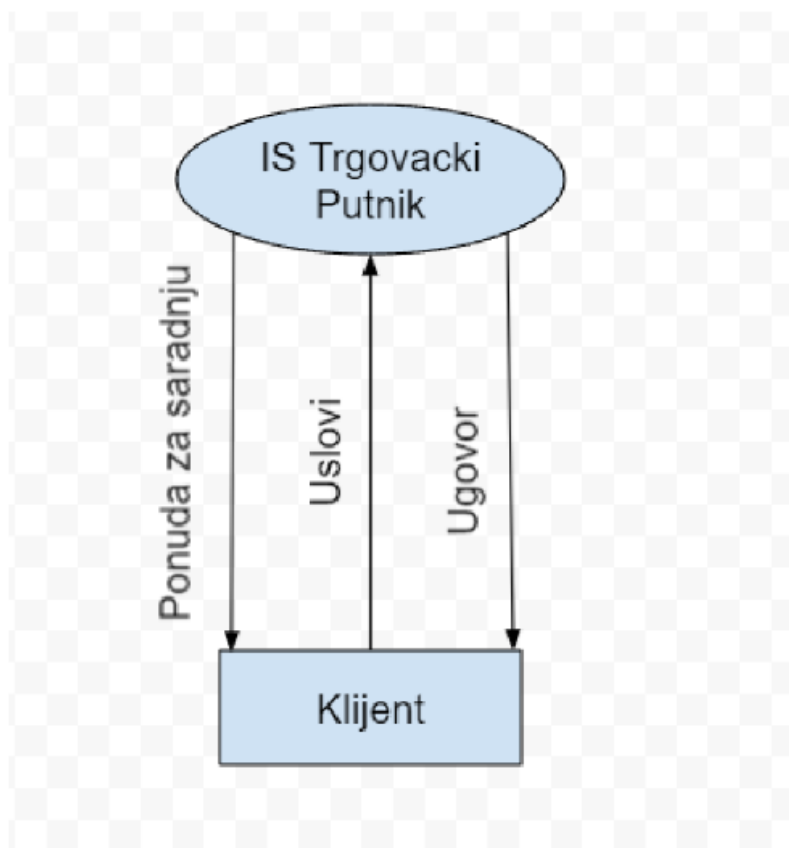
Након што је пријава обављена, корисник сада има опцију избора региона, града и фирме коју посећује. Такође овде постоји и опција прегледа ранијих посета некој фирми као и преглед услова који се заснивају на датој посети.

3.3 Писање извештаја

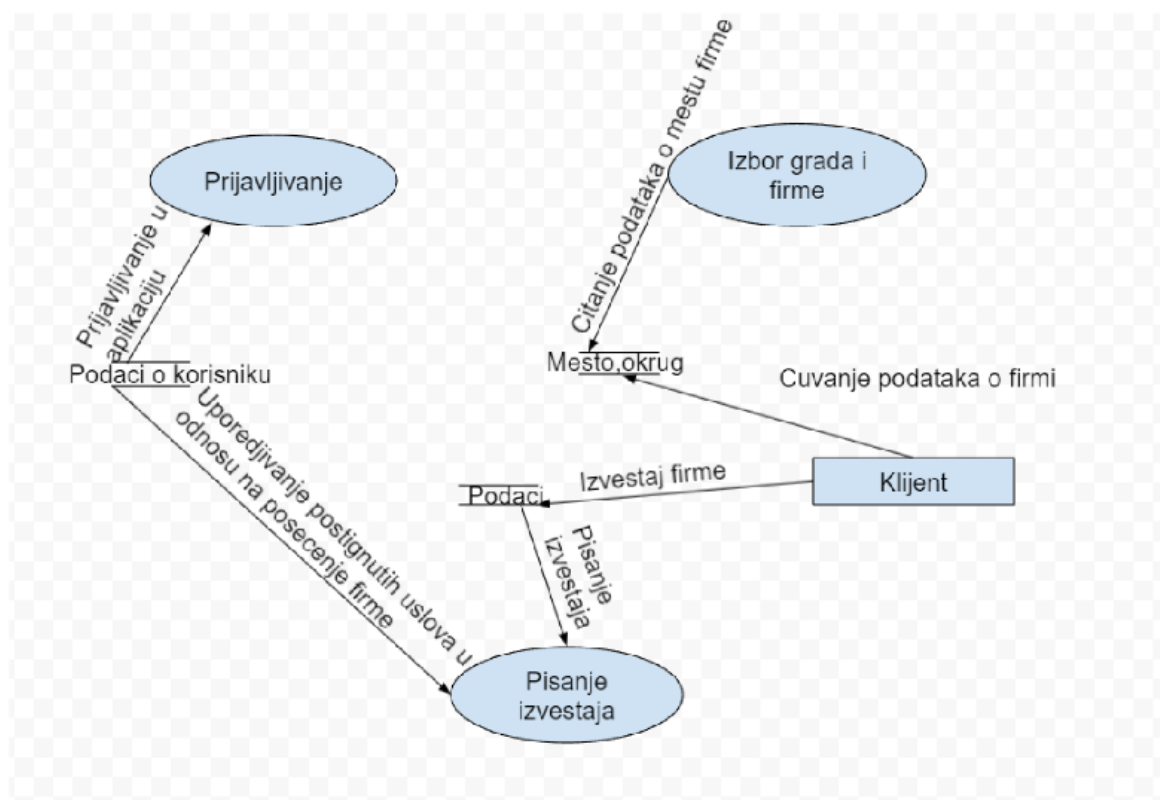
Увидом у рад фирме, позицију на коју би фирма резервисала место за производ, заинтересованост купаца за производ, корисник ће чекирати опције које су везане за то да ли фирма испуњава услове за сарадњу. Такође ће корисник имати и један текстуални део који треба попунити, као извештај где ће написати све што би могло да помогне у поређивању са другим фирмама. Под обавезно је назначити датум и време посете фирме.

4. CSA дијаграм

4.1 Root дијаграм



4.2 Први ниво декомпозиције



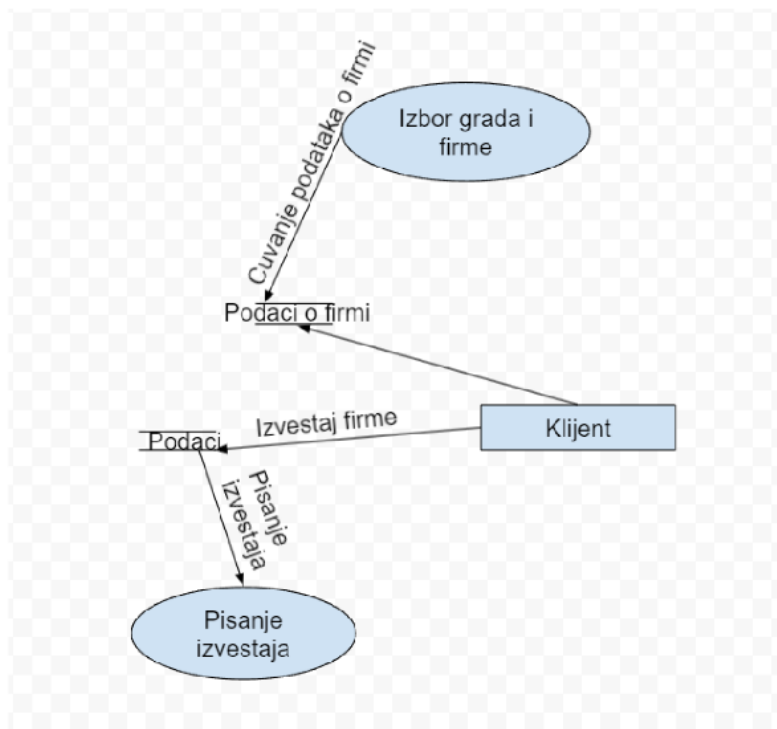
4.3 Декомпозиција процеса ПРИЈАВЉИВАЊЕ



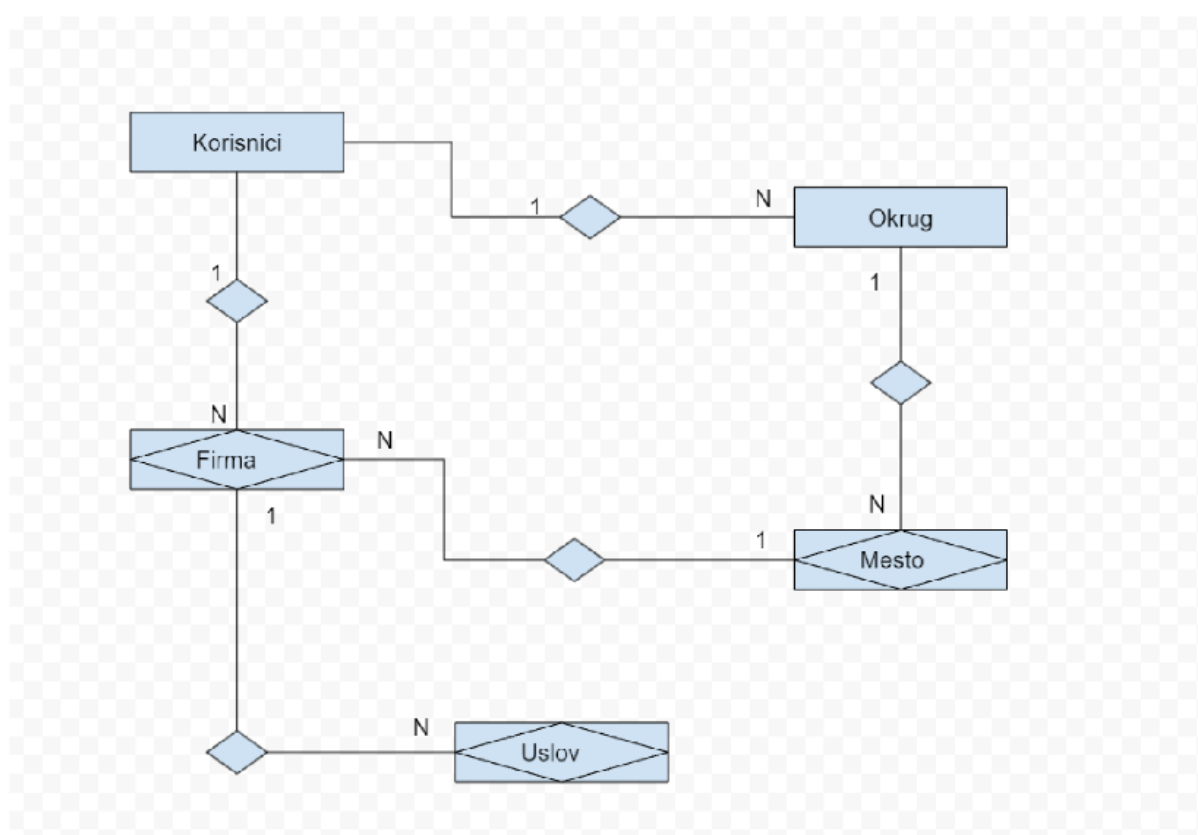
4.4 Декомпозиција процеса ИЗБОР ОКРУГА, ГРАДА и ФИРМЕ



4.5 Декомпозиција процеса ПИСАЊЕ ИЗВЕШТАЈА



5.0 МОВ дијаграм



5.1 Приказ табела

