



Jesenji semestar, 2021/22

PREDMET: SE322 INŽENJERSTVO ZAHTEVA

Domaći zadatak: 3

Ime i prezime: **Tomislav Živadinović**

Broj indeksa: **3948**

Datum izrade: **26.10.2021.**

Tekst domaćeg zadatka:

Za sistem koji ste dobili za DZ01 uraditi sledeće:

1. Opisati poslovnu pozadinu i priliku
2. Napisati izjavu o viziji
3. Primeniti jednu od tehnika za reprezentaciju obima (na primer Dijagram konteksta ili Stablo svojstava)

Rešenje zadatka:

1. Poslovna pozadina i prilika

a) Poslovna pozadina

-“Piterija” je firma koja se bavi proizvodnjom domaćih pita i želi da razvije poslovnu aplikaciju zbog širenja biznisa

b) Poslovna prilika

Sistem za podršku radnje za prodaju domaćih pita treba da obezbedi lakšu prodaju istih i širenje biznisa. Trenutno ne postoji nikakva aplikacija koja bi ostvarila to, pa iz tog razloga je nastala potreba za aplikacijom. Problemi koje treba rešiti novim sistemom su sledeći:

- Kupovina domaćih pita se odvija na tradicionalan način gde kupci moraju doći u radnju da kupe željene proizvode
- Poručivanje proizvoda je svedeno na pozive telefonom gde kupci naruče željene proizvode koje mogu pokupiti u samom objektu
- Evidencija ponuda i cenovnika ne postoji već vlasnici smišljaju ponude koje važe samo u radnji
- Analiza kupaca je skoro nemoguća jer je potrebno pamtiti ili zapisivati na papir informacije kupaca koje su im potrebne za marketinški razvitak firme
- Upravljanje porudžbinama je vrlo teško jer je potrebno zapisivati na papir proizvode, cenu, količinu kako bi kasnije mogli da rade analizu
- Onlajn u potpunosti ne postoji

2. Izjava o viziji

Za **korisnike** sistema, koji imaju potrebu da svakodnevno koriste sistem pri obavljanju svojih obaveza, **poslovni sistem** radnje je informacioni sistem koji predstavlja centralizovanu tačku pristupa svim zaposlenima o svim informacijama koje radnja koristi. Sistem treba da podrži mnoštvo funkcionalnosti u zavisnosti od uloge u sistemu, i to upisivanje porudžbinama za uloge zaposlenih i evidenciju ponuda i cenovnika, ostvarenje pogodnosti i plasiranje specijalnih ponuda, analizu kupaca i upravljanje porudžbinama za ulogu administratora tj. vlasnika radnje. Za razliku od trenutnog načina rada gde se sve upisuje na papir, a neke od prethodno navedenih funkcionalnosti se uopšte i ne ostvaruju, **poslovni sistem** radnje će u mnogome pomoći u radu, dati nove mogućnosti zaposlenima i vlasnicima i osigurati lako širenje biznisa.

Za **kupce**, koji imaju potrebu da izvrše porudžbinu domaćih pita, **poslovni sistem** radnje je sistem za poručivanje koji predstavlja novi način za poručivanje proizvoda koje do sada nije bilo moguće. Sistem treba da omogući onlajn poručivanje proizvoda unapred, kao i onlajn poručivanje. Sistem ima za cilj da smanji vreme koje kupac mora da utroši da dođe do radnje kako bi naručio proizvode i da omogući porudžbine za kupce koji žele da naruče proizvode bez dolaska u radnju. Za razliku od trenutnog načina rada gde kupci moraju da dođu direktno u radnju kako bi naručili i uzeli proizvode koje žele, **poslovni sistem** radnje će omogućiti kupcima da na mnogo lakši način poručuju proizvode. Očekuje se porast prodaje za 50% u prva 3 meseca nakon početka rada sistema.

3. Reprezentacija obima

