

Dokument o viziji i okviru

za

Sistem za računovodstvo

Verzija 1.0

Student: Tomislav Živadinović

Broj indeksa: 3948

Fakultet informacionih tehnologija
OAS Softversko inženjerstvo, 3. godina

Predmet: SE322 Inženjerstvo zahteva

Školska 2020/21. godina

04.11.2021.

Copyright © 2013 by Karl Wieggers and Seilevel. Permission is granted to use and modify this document

Istorijat verzija dokumenta

Ime	Datum	Razlog za promenu	Verzija
Inicijalna verzija	28.10.2021.	Projektni zadatak za treću nedelju	V1.0
Treće poglavlje dokumenta	04.11.2021.	Dodavanje trećeg poglavlja u dokument	V1.1

Napomena:

Studenti pri predaji svojih projekata, moraju da uključe i ovaj dokument uz Izveštaj o urađenom projektu.

SADRŽAJ

1. POSLOVNI ZAHTEVI	3
1.1. POZADINA	3
1.2. POSLOVNA PRILIKA	3
1.3. POSLOVNI CILJEVI	3
1.4. METRIKE USPEHA	4
1.5. IZJAVA O VIZIJI	4
1.6. POSLOVNI RIZICI	4
1.7. POSLOVNE PRETPOSTAVKE I ZAVISNOSTI	5
2. OBIM I OGRANIČENJA	5
2.1. GLAVNE KARAKTERISTIKE	5
2.2. OBIM INICIJALNOG OBJAVLJIVANJA	5
2.3. OPSEG NAKNADNIH IZDANJA	6
2.4. OGRANIČENJA I ISKLJUČENJA	6
3. POSLOVNI KONTEKST	6
3.1. PROFILI ZAINTERESOVANIH STRANA	7
3.2. PRIORITETI PROJEKTA	7
3.3. RAZMATRANJA PRIMENE	8

1. Poslovni zahtevi

U ovom dokumentu su razmotreni zahtevi poslovanja, na osnovu kojih se pokreće projekat razvoja poslovnog informacionog sistema firme koja se bavi proizvodnjom ribolovačkog pribora. Poslovni zahtevi su dobijeni od rukovodstva kupca, firme "Blinco FF" i predstavljaju osnovu za razvoj detaljnih zahteva.

1.1. Pozadina

Firma "Blinco FF" poseduje zastareli sistem koji bi trebalo da se unapredi novim opcijama kao i da se poboljša rad već postojećih opcija.

1.2. Poslovna prilika

Poslovni informacioni sistem firme, čija se izgradnja planira, treba da obezbedi veću kontrolu poslovanja i da podrži automatizovano obavljanje važnih poslovnih procesa. Trenutno budući korisnici sistema obavljaju procese ručno, pisanjem na papiru i čuvanjem podataka na fizičkim kopijama. Takođe razna računanja i merenja se radi potpuno ručno. S obzirom na povećanje posla i radi lakšeg rada potrebno je razviti sistem koji će rešiti sledeće probleme:

- Administracija porudžbina se obavlja preko zastarelog programa koji ne nudi opcije štampanja svih potrebnih dokumenata iz jednog, što je neefikasno i podložno ljudskoj grešci
- Administracija korisnika obavlja se ručno i u papirnoj formi što je neefikasno i podložno ljudskoj grešci
- Administracija proizvoda obavlja se ručno i u papirnoj formi što je neefikasno i podložno ljudskoj grešci

Ne postoje svi finansijski izveštaji nego se rade ručno kada je to potrebno

1.3. Poslovni ciljevi

FINANSIJSKI

SMANJITI POTROŠNJU PAPIRA I RASHODE NA PAPIRNE SREDSTVA NA MINIMUM SEM ŠTAMPANJA FAKTURA I IZVEŠTAJA ZA SVO VREME KORIŠĆENJA SISTEMA

PRIVUĆI NOVE KUPCE SOFTVEROM ZA KUPOVINU I TIME POVEĆATI PRIHOD FIRME ZA 30% U PRVIH GODINU DANA

NEFINANSIJSKI

SMANJITI VREMENSKO TRAJANJE IZVLAČENJA IZVEŠTAJA ZA 70% U PRVIH ŠEST MESECI

POVEĆATI ZADOVOLJSTVO KUPACA SMANJENEM UKUPNOG VREMENA POTREBNOG DA INTERAGUJE SA FIRMOM U BILO KOM POGLEDU

POVEĆANJE ZADOVOLJSTVA RADNIKA ZBOG LAKŠEG VOĐENJA EVIDENCIJE O PROIZVODIMA

1.4. Metrike uspeha

Odredite kako će se uspeh definisati i meriti na ovom projektu, i opisati faktore koji će verovatno imati najveći uticaj na postizanje tog uspeha. Uključite stvari u direktnu kontrolu organizacije, kao i spoljne faktore. Uspostavite merljive kriterijume za procenu da li su poslovni ciljevi ispunjeni.

1.5. Izjava o viziji

Za korisnika poslovnog sistema firme, koji će obavljati ulogu direktora i imati potrebu da vodi administraciju porudžbina, proizvoda i zaposlenih u firmi, ili radnika koji će imati potrebu da vodi administraciju proizvoda, poslovni sistem firme je informacioni sistem koji predstavlja centralizovanu tačku pristupa podacima o porudžbinama, proizvodima i zaposlenima. Sistem treba da obezbedi potpunu administraciju u vidu evidentiranja, brisanja i pregleda prethodno navedenih stavki. Za razliku od trenutnog načina rada gde se administracija ovih stavki vodi na papiru, poslovni sistem firme će omogućiti da su sve funkcionalnosti obezbeđene na jednom mestu što će u mnogome pomoći direktoru i radnicima pri radu i umanjiti procenat dešavanja ljudske greške pri upisu na papir.

Za kupca, koji imaju potrebu da vide dostupne proizvode, poruče proizvode i vide svoje prethodne porudžbine, poslovni sistem firme je sistem koji im omogućava da obavljaju navedeni skup poslova. Pregled svih porudžbina treba da obezbedi kupcima da vide koje su proizvode naručili, koja je cena i datum porudžbine. Takođe sistem treba da omogući poručivanje dostupnih proizvoda u količini koja je kupcima potrebna. Za razliku od trenutnog načina rada gde se kupovanje proizvoda vršilo preko elektronske pošte ili pozivom telefona, sistem će omogućiti kupcima da na lak i brz način ostvare porudžbinu, kao i da imaju uvid u prethodne porudžbine od strane firme, a ne da sami vode tu evidenciju.

1.6. Poslovni rizici

Ako se novi proizvod ne pusti u operativan rad u predviđeno vreme od početka prikupljanja poslovnih zahteva, postoje sledeći rizici:

RI-1: Firma će pretrpeti poslovne gubitke zbog toga što nije na vreme ugradila poslovni sistem koji će automatizovati poslovne procese kako firmi tako i kupcima firme.

RI-2: Firma će pretrpeti poslovne gubitke zbog toga što nije u koraku sa konkurentima koji već koriste benefite ugradnje informacionih tehnologija u poslovanje.

RI-3: Firma neće doživeti napredak u poslovanju jer neće privući nove kupce bez sistema za kupovinu.

RI-4: Firma će vremenom pretrpeti poslovne gubitke jer zaposleni neće biti zadovoljni radom u firmi i tražiće novo radno mesto.

Rizici puštanja novog proizvoda:

RI-5: Izvestan broj zaposlenih će pokazati otpor prema novom sistemu tokom perioda privikavanja.

RI-6: Izvesnom broju starijih radnika će biti potrebna duža obuka za korišćenje.

RI-7: Izvesnom broju kupaca se neće svideti da poručuju proizvode preko aplikacije jer su se navikli na stari način rada.

1.7. Poslovne pretpostavke i zavisnosti

AS-1: Svi podaci koji su do sada u nekoj formi čuvani na papiru, biće preneti u novi poslovni sistem.

AS-2: Rad firme će u potpunosti preći na informacioni sistem, bez vraćanja na stari način rada.

DE-1: Sistem knjigovođe sa kojim treba biti integrisan novi sistem, može promeniti servise u toku razvoja sistema koji se moraju prilagoditi sistemu.

2. Obim i ograničenja

Definisani obim predstavlja referentni okvir na osnovu koga se procenjuju korisnički i softverski zahtevi. Zahtevi koji nisu obuhvaćeni predviđenim proizvodom moraju biti odbijeni, osim ako nisu toliko korisni da se razmotri povećanje obima radi njihovog uključenja.

2.1. Glavne karakteristike

FE-1: Administracija porudžbina

FE-2: Administracija proizvoda

FE-3: Administracija zaposlenih

FE-4: Administracija kupaca

FE-5: Integracija sa knjigovodstvenim sistemom

FE-6: Pregled svih proizvoda

FE-7: Poručivanje proizvoda

FE-8 Pregled prethodnih porudžbina kupca

FE-9 Štampanje faktura, profaktura i packing listi

2.2. Obim inicijalnog objavljivanja

Prvobitno izdanje proizvoda treba da omogući administraciju porudžbina, proizvoda, zaposlenih i kupaca po zahtevu naručioca softvera, kao i štampanje faktura i packing listi. Naručiocu je bitno da prvo omogući poslovni informacioni sistem koji će koristiti direktor i zaposleni kako bi olakšao rad.

Nakon toga, sledeća iteracija sistema treba da sadrži integraciju sa knjigovodstvenim sistemom kako bi se ubrzao rad izdavanja faktura, PDV, puštanja plata i slično. Završna iteracija softvera treba da sadrži funkcionalnosti vezane za kupca, tj. pregled dostupnih proizvoda,

poručivanje i pregled porudžbina. Iako bi najviše logike imalo da se prvo implementira modul kupca, naručilac softvera ipak želi da prvo ubrza rad zaposlenih.

2.3. Opseg naknadnih izdanja

KARAKTERISTIKA	Izdanje I	Izdanje II	Izdanje ...
<i>FE-1</i>	Potpuno implementirano		
<i>FE-2</i>	Potpuno implementirano		
<i>FE-3</i>	Potpuno implementirano		
<i>FE-4</i>	Napravljen plan za implementaciju	Potpuno implementirano	
<i>FE-5</i>	Nijeimplementirano	Napravljen plan za implementaciju	Potpuno implementirano
<i>FE-6</i>	Nijeimplementirano	Napravljen plan za implementaciju	Potpuno implementirano
<i>FE-7</i>	Nijeimplementirano	Napravljen plan za implementaciju	Potpuno implementirano
<i>FE-8</i>	Nijeimplementirano	Napravljen plan za implementaciju	Potpuno implementirano
<i>FE-9</i>	Potpuno implementirano		

2.4. Ograničenja i isključenja

AF-1: Kupci će imati uvid u prethodne porudžbine i neće morati sami da vode evidenciju o tome.

3. Poslovni kontekst

Ovaj odeljak sažima neke poslovne probleme oko projekta, uključujući profile glavnih kategorija kupaca i prioritete upravljanja projektom.

3.1. Profili zainteresovanih strana

STEJKHOLDER	GLAVNA VREDNOST	STAVOVI	GLAVNI INTERESI	OGRANIČENJA
DIREKTOR	Povećanje prihoda	Vide proizvod kao sredstvo povećanja od 25% udela na tržištu	Bogatiji skup svojstava u odnosu na konkurenciju	Budžet ne sme da bude premašen
ZAPOSLENI	Ušteda vremena i lakši rad	Puni razumevanja, ali očekuju visoku upotrebljivost	Lakoće upotrebe, visoka pouzdanost, ušteda vremena	Ne sme više zaposlenih da pristupa istoj stavci na sistemu
KUPAC	Brz i lak pristup proizvodima i njihovom poručivanju	Očekuju visoku upotrebljivost i povećan razvoj biznisa sa firmom	Brzo, lako i efikasno poručivanje proizvoda bez gubljenja vremena na pisanje mail-a ili telefonskog poziva	/

3.2. Prioriteti projekta

DIMENZIJA	POKRETAČ (UNOS CILJEVA)	OGRANIČENJE (UNOS OGRANIČENJA)	STEPEN SLOBODE (UNOS DOZVOLJENOG OPSEGA)
PLAN I ROKOVI	Izdanje 1-0 da bude spremno do 1.02, a izdanje 1.1 do 1.3. a treće do 1.5.		
SVOJSTVA (OBIM, ZAHTEVI)	70-80% svojstva sa najvećim prioritetom moraju se uključiti u izdanje 1		
KVALITET	90-95% testova prihvatanja od strane kupca za izdanje 1, a 93-		

		95% za izdanje 1.1, a 95-98% za izdanje 1.2
ČLANOVI TIMA	Najveća veličina tima: 1 PM, 1BA, 3 programera i 1 tester	
TROŠAK		Prihvatljivo probijanje budžeta do 5% bez recenzije sponzora

3.3. Razmatranja primene

Poslovni informacioni sistem firme je internet aplikacija i biće dostupna na svim lokacijama u svako vreme. Korisnici će se nalaziti u skoro celoj Evropi, jer firma posluje i van prostora Republike Srbije. Da bi korisnik pristupio sistemu, mora da ima pristup računaru ili mobilnom telefonu koji su povezani na internet. Aplikacija će biti postavljena na fizičkom serveru na nekoj udaljenoj lokaciji. Za korišćenje sistema potrebni su samo miš i tastatura, tj. touch screen u slučaju telefona. Obuku će vršiti neko ko je učestvovao u razvoju sistema i razume domensko znanje firme.