

# INFORMAČNÍ SYSTÉM ŘÍZENÍ ZÁSOB A PRODEJ PRAŽÍREN KÁVOVÝCH ZRNEK

Vize Projektu



Klient: ČVUT FEL

Zpracovali: Quang Huy Tran, Nhat Hoang Vu Dac

Termín cvičení: Pondělí 11.00

Cvičící: A. Švehla

Verze: 1.2

Datum: 13/3/2025

# OBSAH DOKUMENTU

OBSAH DOKUMENTU.....	2
POPIS PROJEKTU.....	3
1. VIZE PROJEKTU.....	4
1.1 Současný stav.....	4
1.2 Budoucí stav.....	4
2. BUSINESS CÍLE A POŽADAVKY (BG & BRQ).....	5
2.1 Business cíle (BG).....	5
BG1 Zefektivnění provozu a snížení nákladů.....	5
BG2 Zvýšení prodeje a expanze na nové trhy.....	5
BG3 Zlepšení zákaznické zkušenosti a loajality.....	5
2.2. Business požadavky (BRQ).....	5
BG1 Zefektivnění provozu a snížení nákladů.....	5
- BRQ1-1 Digitální systém.....	5
- BRQ1-2 Automatizovaný systém.....	5
- BRQ1-3 Skladovací systém.....	5
BG2 Zvýšení prodeje a expanze na nové trhy.....	6
- BRQ2-1 Webová aplikace.....	6
- BRQ2-2 Aplikace s účetním systémem.....	6
BG3 Zlepšení zákaznické zkušenosti.....	6
- BRQ3-1 Doporučovací feature.....	6
- BRQ3-2 CRM systém.....	6
- BRQ3-3 Aplikace se snadným opakováním objednávek.....	6
- BRQ3-4 Aplikace s analytickým přehledem.....	6
3. ZDŮVODNĚNÍ EKONOMICKÉ SMYSLUPLNOSTI PROJEKTU.....	7
3.1 Náklady.....	7
3.2 Přínosy.....	8
4. BUSINESS DOMAIN & PROCESS MODELS.....	9
4.1 Business Domain Model.....	9
4.2 Business Process Model.....	10

## POPIS PROJEKTU

“beenz” je moderní informační systém navržený speciálně pro pražírny kávových zrn, který zrychluje a optimalizuje celý proces pražení, řízení zásob a prodeje. Díky digitální automatizaci a analytickým nástrojům pomáhá pražírnam zvyšovat efektivitu, minimalizovat chyby a lépe řídit svůj byznys.

# 1. VIZE PROJEKTU

## 1.1 Současný stav

V současné době se pražírny kávy často spoléhají na manuální řízení operací, neefektivní správu zásob a omezené prodejní kanály. Absence pokročilých analytických nástrojů ztěžuje optimalizaci podnikových procesů a strategické rozhodování. Použití ruční evidence či tabulkových procesorů, jako je Excel, zvyšuje pravděpodobnost chyb v důsledku nepřehlednosti, lidského faktoru a absence automatizace. Tyto nedostatky vedou ke snížení efektivity, vyšším provozním nákladům a omezené škálovatelnosti podnikání.

## 1.2 Budoucí stav

Řešení "beenz" umožní pražírnám přechod na moderní, plně digitalizovaný provoz, který pokryje celý proces od nákupu surovin až po prodej koncovým zákazníkům. Automatizované řízení pražení zajistí konzistentní kvalitu produktů a minimalizuje riziko chyb. Inteligentní správa zásob umožní efektivní plánování nákupů a snížení ztrát, zatímco integrovaný e-commerce systém a B2B platforma rozšíří distribuční možnosti a usnadní vstup na nové trhy.

Pokročilá analytika s využitím prediktivních modelů poskytne cenné informace o trendech v poptávce, což podpoří optimalizaci výroby a marketingových strategií.

Díky personalizovaným doporučením na základě preferencí zákazníků selepší uživatelský zážitek a loajalita zákazníků. Platforma umožní koncovým zákazníkům snadno najít ideální kávová zrnka podle jejich chutí a preferencí, čímž zvýší spokojenost a pravděpodobnost opakovaných nákupů. B2B zákazníci získají přístup k transparentním nabídkám, automatizovanému objednávkovému procesu a přehledným analytickým nástrojům pro lepší plánování zásob.

Projekt "beenz" je navrženo tak, aby podporovalo růst pražíren bez nutnosti složitého přepracování systémů. Díky cloudové architektuře a modulárnímu designu je možné snadno přidávat nové funkce, rozšiřovat kapacity nebo vstupovat na nové trhy. Automatizace administrativních a logistických procesů umožní pražírnám zvládat vyšší objemy objednávek bez zvýšených nároků na lidské zdroje. To vše pomůže pražírnám škálovat jejich podnikání efektivně a udržitelně.

Zadavatel: Pražírny a kávové firmy

Zákazník: Malé a střední pražírny, Velké pražírny, B2B zákazníci, Koneční spotřebitelé

## 2. BUSINESS CÍLE A POŽADAVKY (BG & BRQ)

### 2.1 Business cíle (BG)

Jako cíle jsme si položili následovně:

- **BG1** Zefektivnění provozu a snížení nákladů
  - Do 12 měsíců implementovat systém pro správu objednávek a zásob, který sníží pravděpodobnost chyb a časovou náročnost administrativy o 500h a administrativní náklady o 150 000 Kč ročně.
- **BG2** Zvýšení prodeje a expanze na nové trhy
  - Do 18 měsíců zvýšit online prodeje pražírny o 2000 objednávek ročně prostřednictvím integrovaného e-commerce řešení a B2B platformy.
- **BG3** Zlepšení zákaznické zkušenosti a loajality
  - Do 12 měsíců zvýšit počet zákazníků o 1 000 a míru opakovaných nákupů o 4 000 objednávek ročně

### 2.2. Business požadavky (BRQ)

#### **BG1** Zefektivnění provozu a snížení nákladů

- **BRQ1-1 Digitální systém**  
Pražírny potřebují digitální systém pro správu objednávek a zásob, aby se snížila pravděpodobnost chyb a zjednoduší administrativní procesy.
- **BRQ1-2 Automatizovaný systém**  
Pražírny potřebují automatizovaný systém a správy dodavatelských objednávek, protože to sníží manuální práci a chyby při evidenci.
- **BRQ1-3 Skladovací systém**  
Pražírny potřebují přehled o stavu zásob surovin v reálném čase, aby jim to umožnilo lépe plánovat výrobu a minimalizovat ztráty a náklady

## **BG2** Zvýšení prodeje a expanze na nové trhy

- **BRQ2-1 Webová aplikace**  
Pražírny potřebují e-shopovou webovou aplikaci, kde umožňuje oslovit širší zákaznickou základnu a zvýšit tržby.
- **BRQ2-2 Aplikace s účetním systémem**  
Pražírny potřebují aplikaci s účetním systémem, která jim usnadní administrativní práci při rozšíření na nové trhy.

## **BG3** Zlepšení zákaznické zkušenosti

- **BRQ3-1 Doporučovací feature**  
Zákazníci potřebují aplikaci s doporučením na základě preferencí chuti a historie nákupů zákazníka, který jim usnadní výběr kávy.
- **BRQ3-2 CRM systém**  
Pražírny potřebují aplikaci s CRM systémem, který jim zlepší zákaznickou péči a zvýší počet zákazníků.
- **BRQ3-3 Aplikace se snadným opakováním objednávek**  
Zákazníci potřebují aplikaci s možností snadného opakování objednávek, který jim ušetří čas při pravidelném zásobování.
- **BRQ3-4 Aplikace s analytickým přehledem**  
Pražírny potřebují aplikaci s analytickým přehledem, který jim umožní cíleněji nastavovat marketingové kampaně

### 3. ZDŮVODNĚNÍ EKONOMICKÉ SMYSLUPLNOSTI PROJEKTU

#### 3.1 Náklady

Náklady za vývoj

	měsíční plat	měsíců	Celkem
2 Vývojáři	70 000 Kč	6	420 000 Kč
1 Designer UI/UX	30 000 Kč	2	60 000 Kč
1 na testování SW	10 000 Kč	2	20 000 Kč
manažer projektu	40 000 Kč	6	240 000 Kč

Celkem: 740 000 Kč

Náklady za provoz

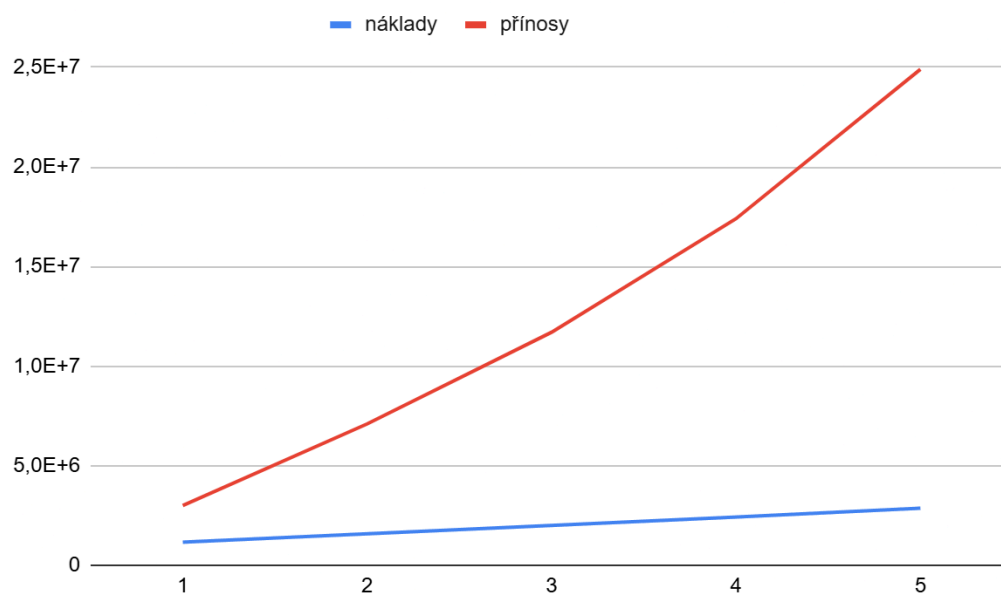
	měsíčně	1.rok	1. - 4. rok	5. rok
IT podpora	20 000 Kč	240 000 Kč	720 000 Kč	240 000 Kč
cloudové služby (hosting, úložiště, zabezpečení)	5 000-7 000 Kč	60 000 Kč	180 000 Kč	84 000 Kč
údržba aktualizace	10 000 Kč	120 000 Kč	360 000 Kč	120 000 Kč

Celkem: 2 124 000 Kč za 5 let

## 3.2 Přínosy

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
reklamy	1 000 000 Kč	1 500 000 Kč	1 700 000 Kč	2 200 000 Kč	3 000 000 Kč
předplatné	500 000 Kč	600 000 Kč	700 000 Kč	1 000 000 Kč	1 500 000 Kč
e-commerce	1 500 000 Kč	2 000 000 Kč	2 200 000 Kč	2 500 000 Kč	3 000 000 Kč

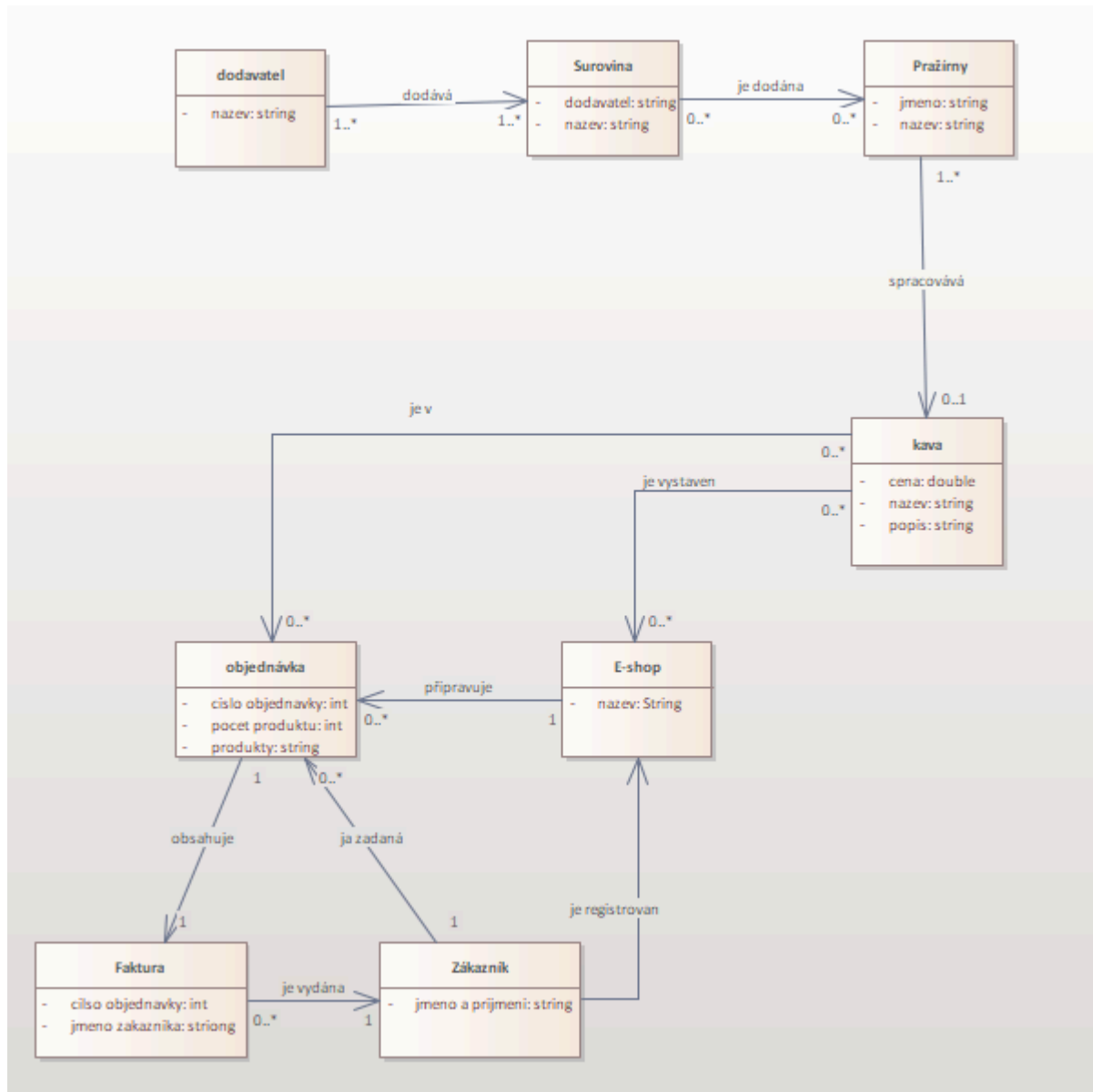
Celkem: 24 900 000 Kč za 5 let





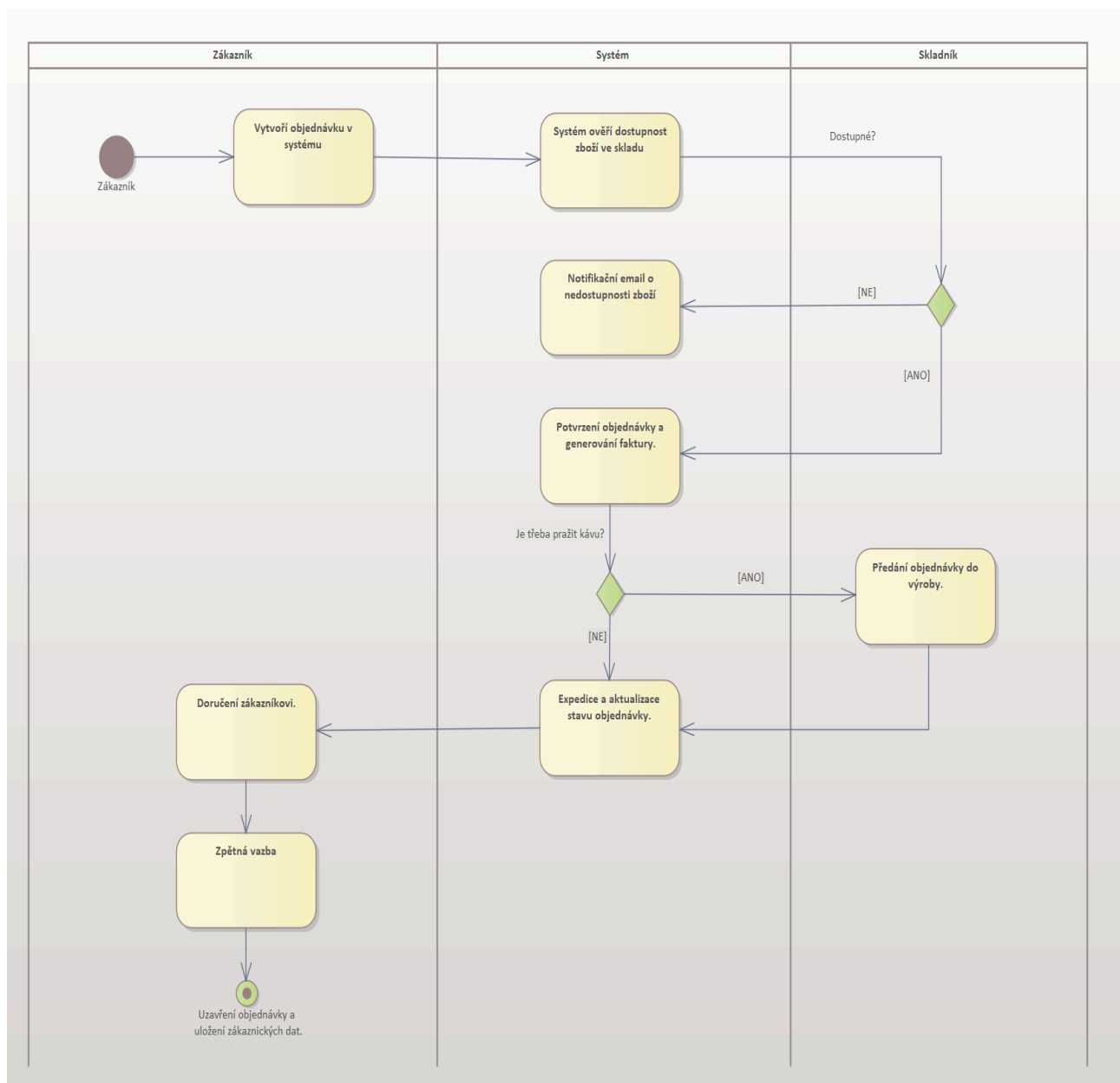
## 4. BUSINESS DOMAIN & PROCESS MODELS

### 4.1 Business Domain Model

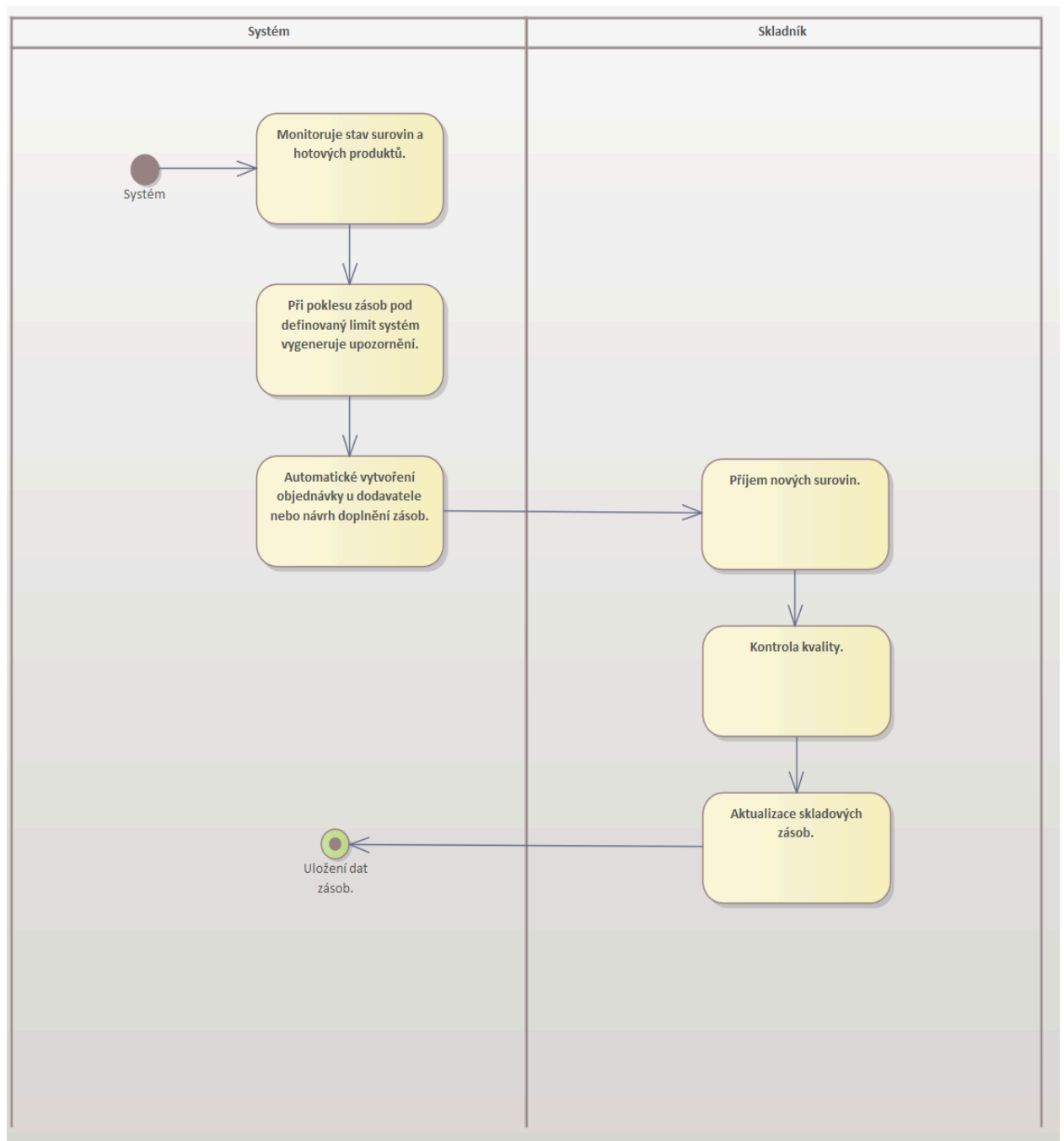


## 4.2 Business Process Model

### Správa objednávek



## Správa zásob



## E-commerce proces

