

Дипломный проект

«**<>**».

Студента

Научный руководитель

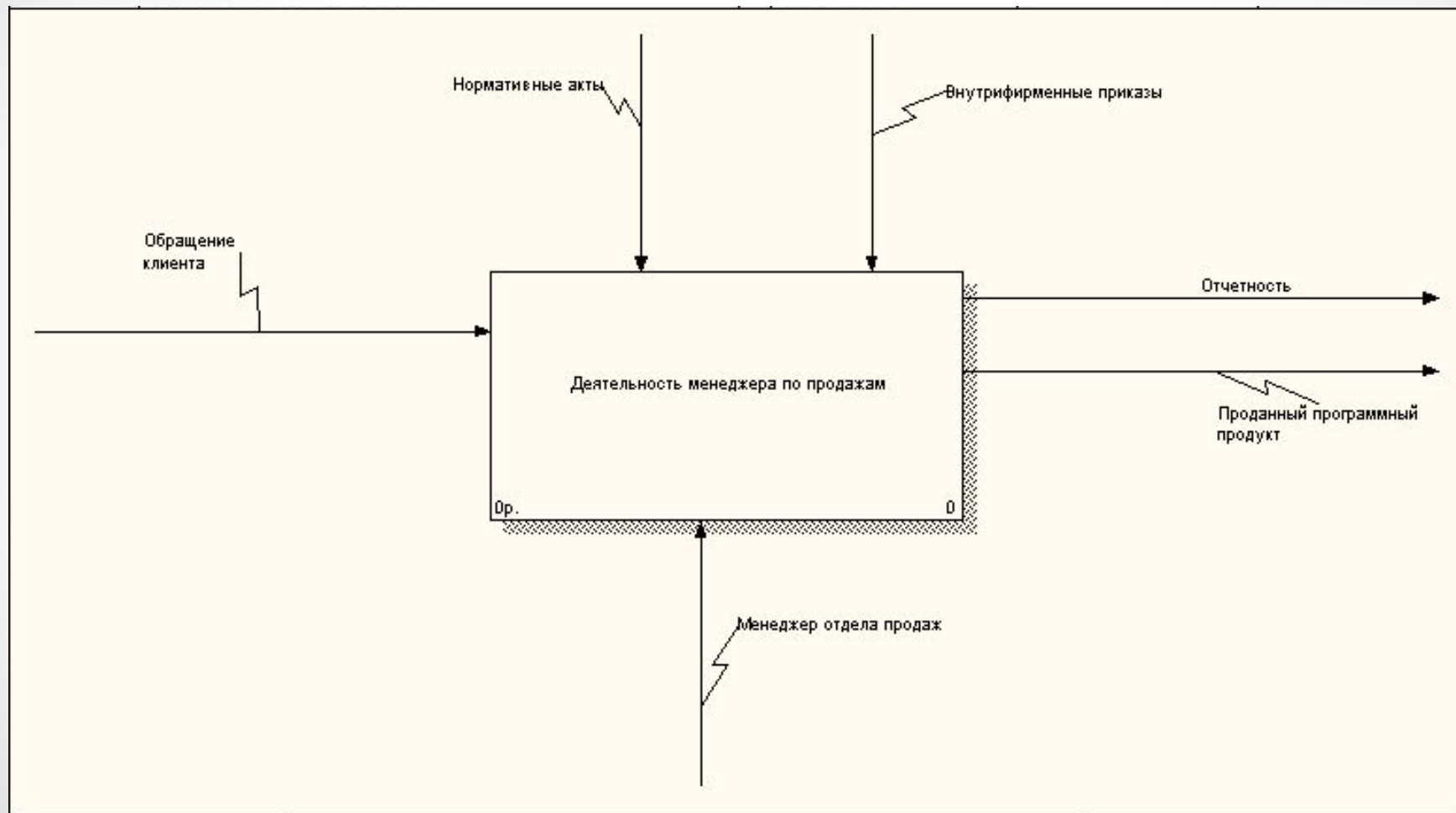
Цели и задачи

Цель: Целью выпускной квалификационной работы является создание автоматизированного рабочего места менеджера по продажам на предприятии.

Задачи:

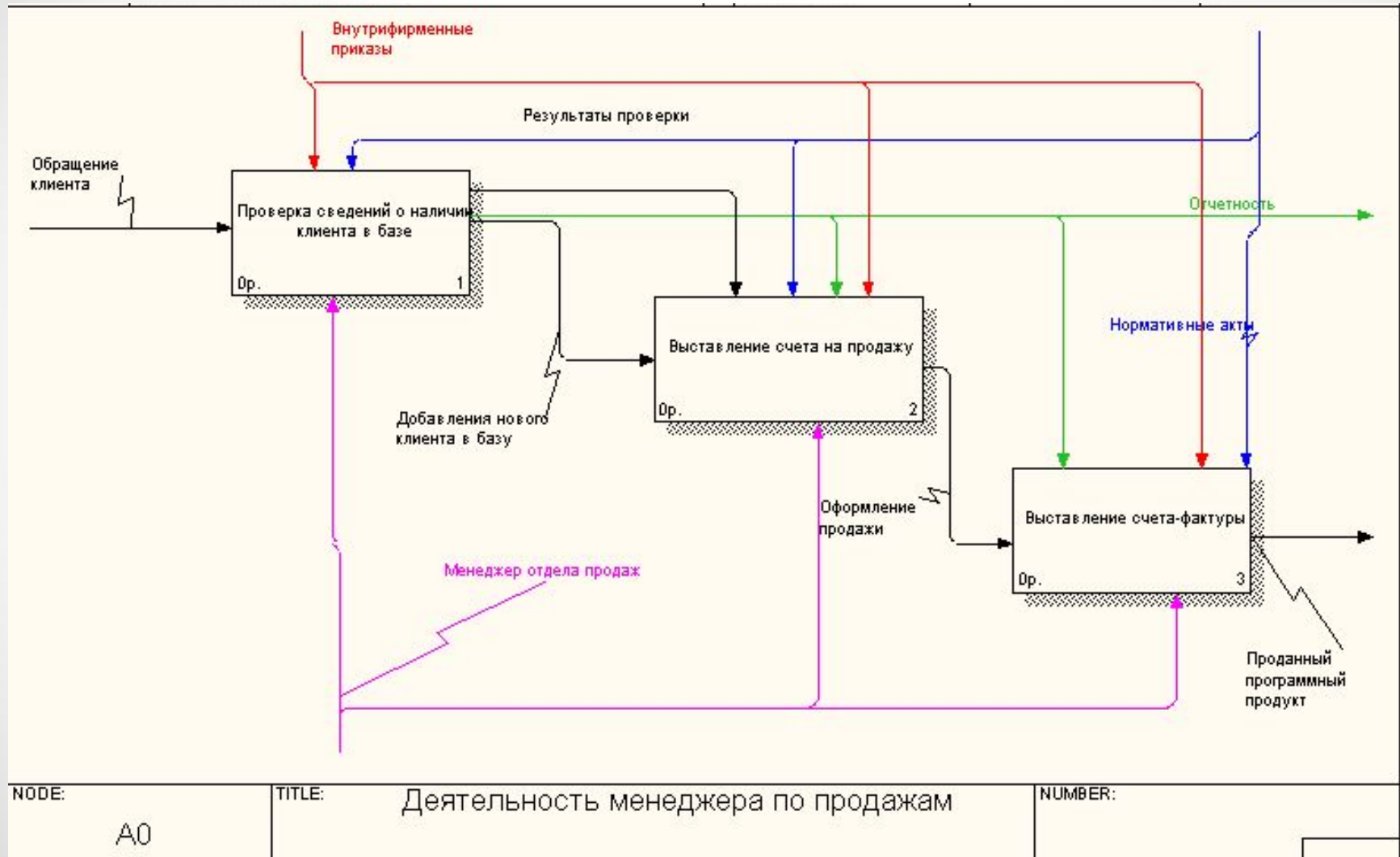
- проведение функционального анализа деятельности организации с помощью методологии проектирования бизнес-процессов;
- на этапе проектирования разработать диаграммы потоков данных, провести логическое и физическое проектирование базы данных;
- проанализировать и выбрать средства для разработки автоматизированного рабочего места;
- выполнить реализацию программного обеспечения;
- внедрить разработанную информационную систему на предприятии;
- привести технико-экономическое обоснование.

Контекстная диаграмма

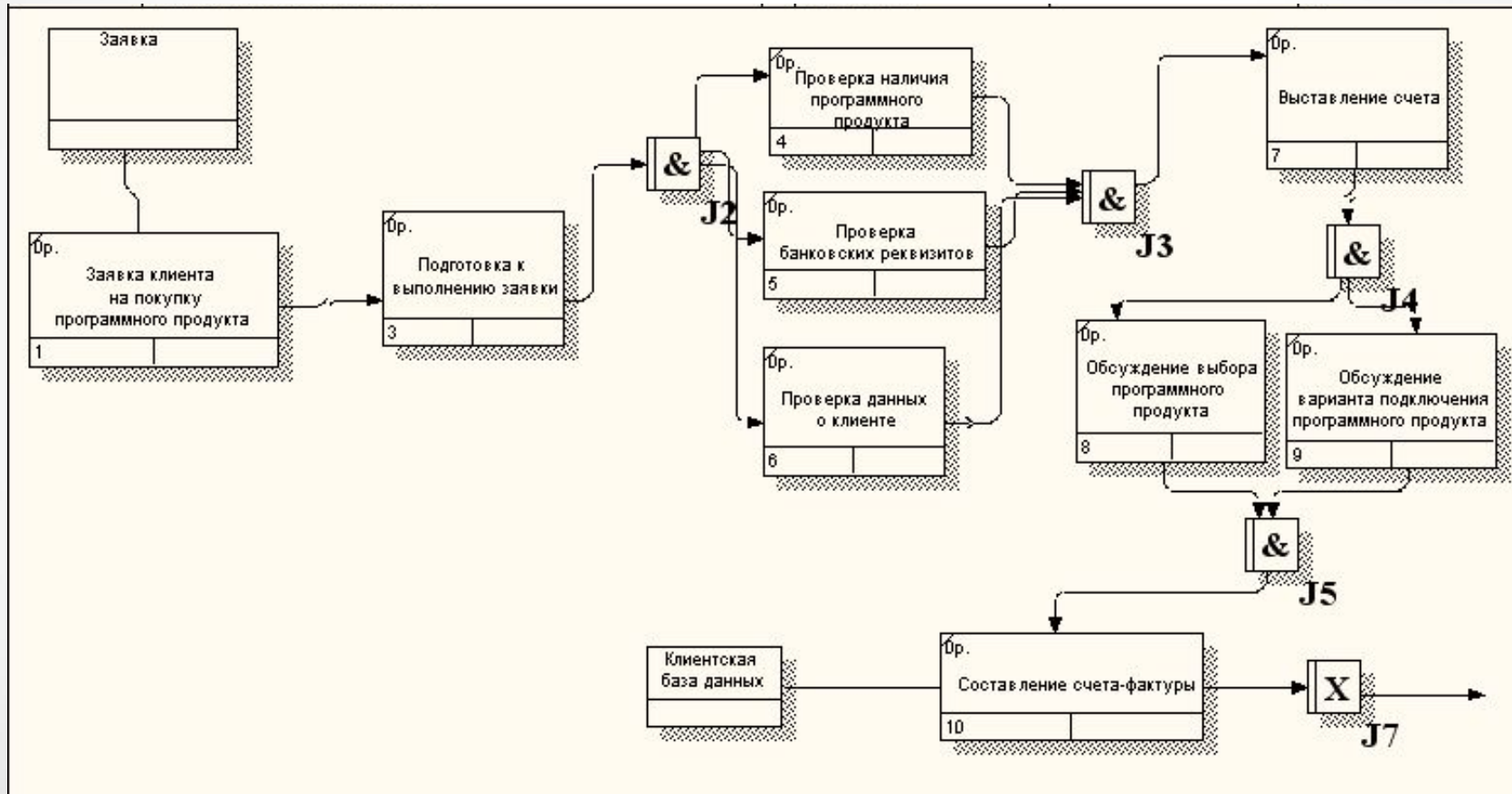


NODE: A-0	TITLE: Деятельность менеджера по продажам	NUMBER:
--------------	--	-------------

Декомпозиция



Декомпозиция процесса проведения заявки



NODE:

A.1.1

TITLE:

Проверка сведений о наличии клиента в базе

NUMBER:

Диаграмма последовательности

get tovar

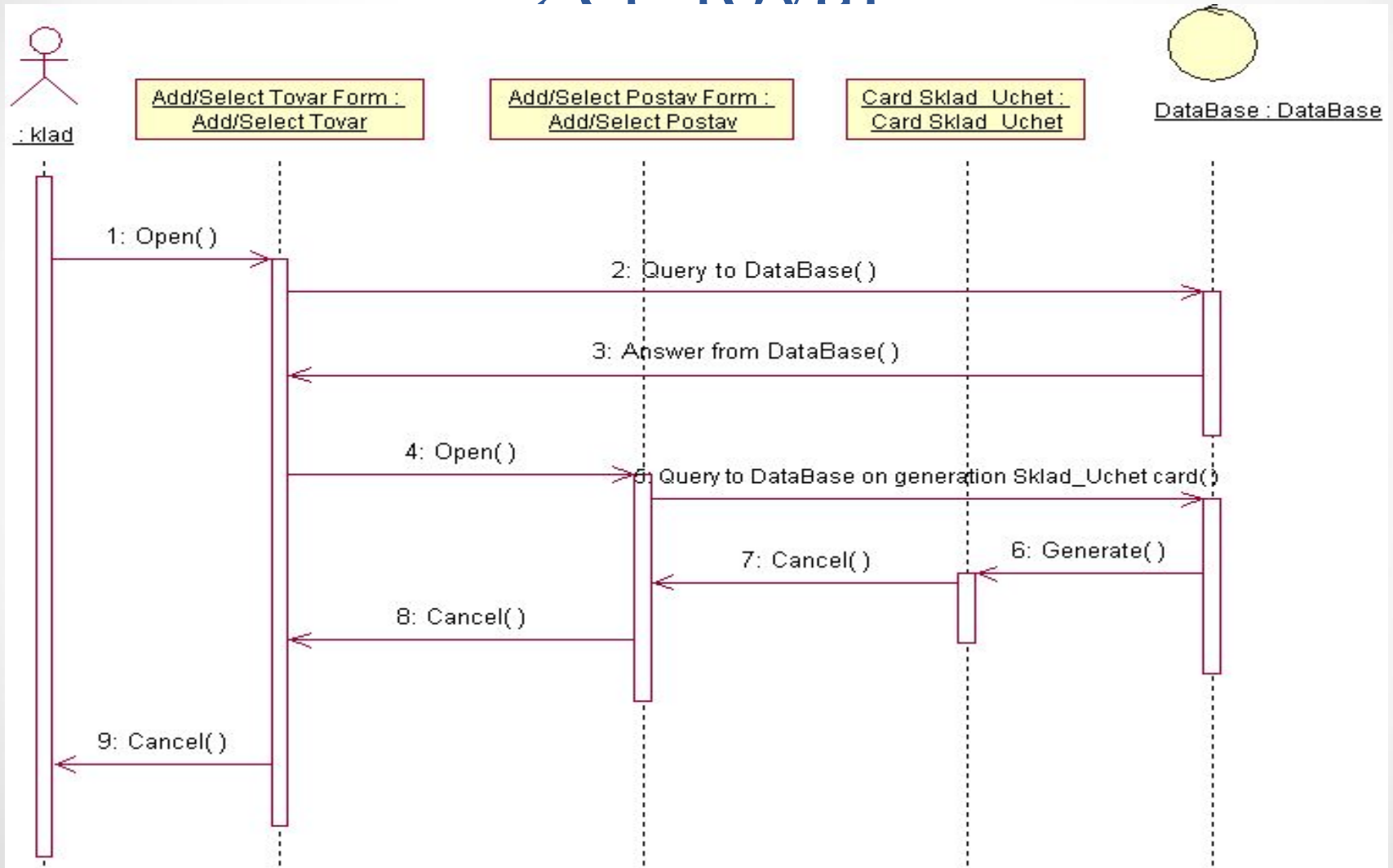
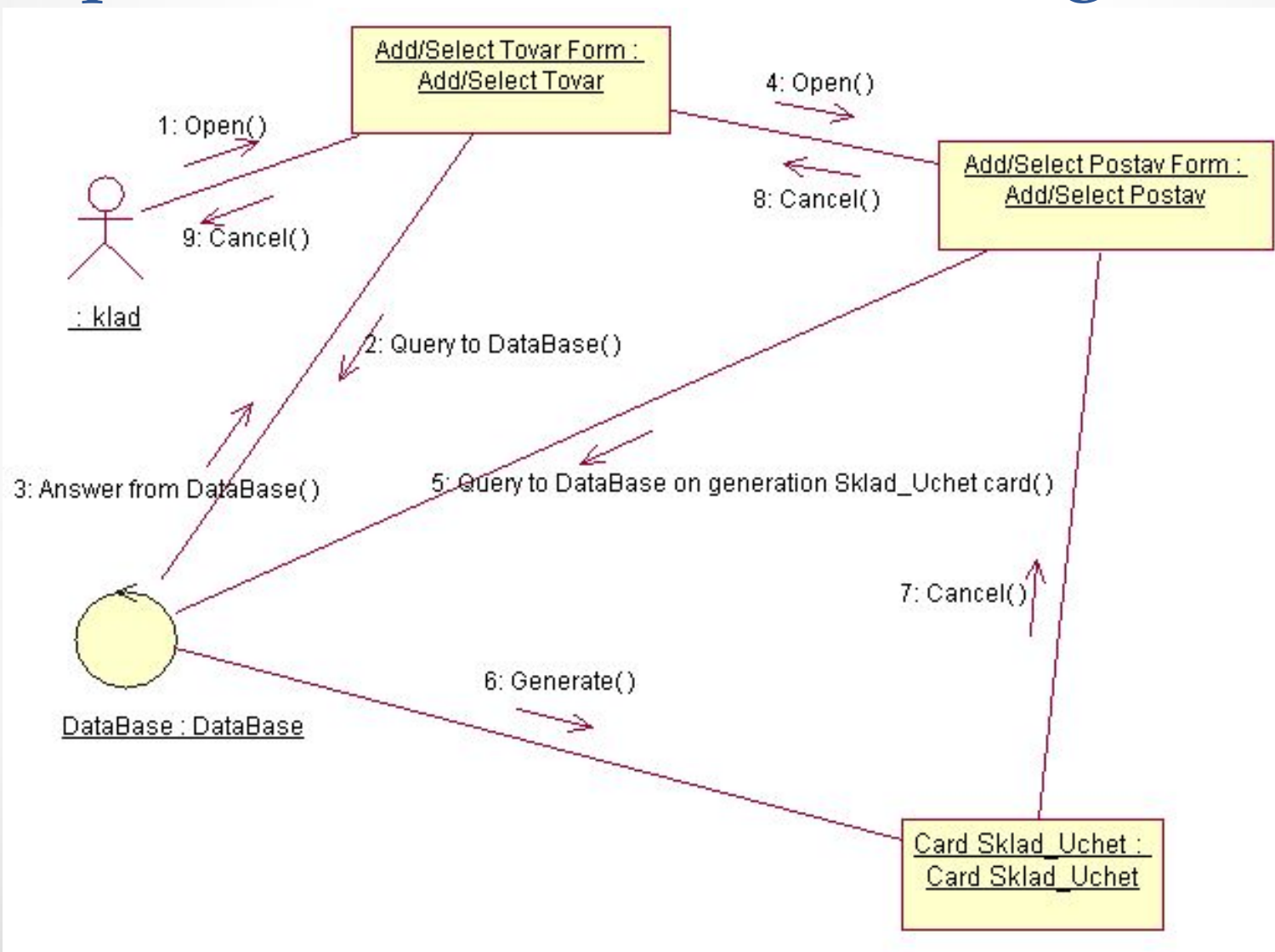
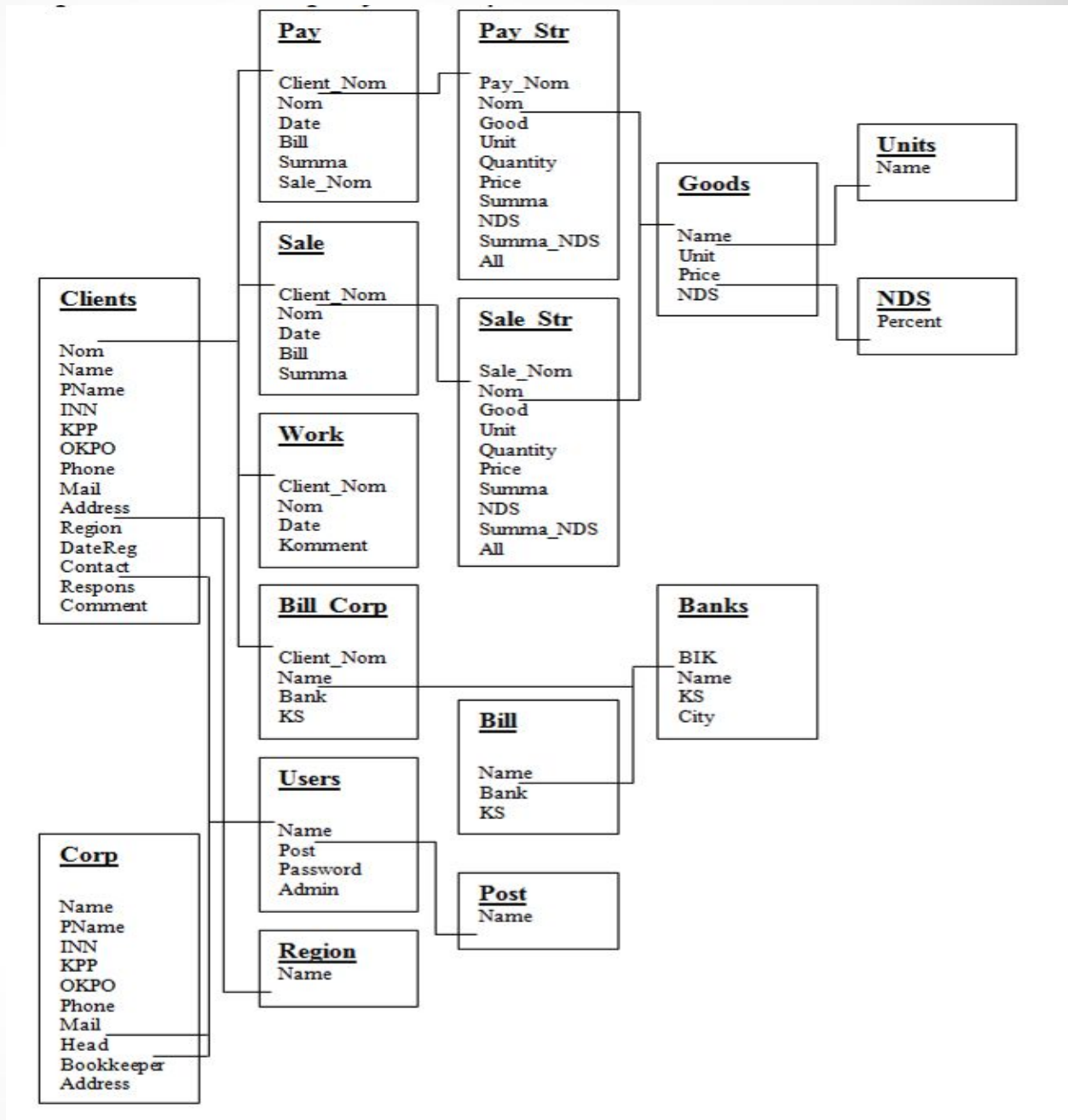


Диаграмма сотрудничества для варианта использования get_tovar



База данных системы торговли



Список файлов базы данных

Post.db	Справочник должностей сотрудников.
Units.db	Справочник единиц измерения товаров.
NDS.db	Справочник ставок НДС.
Region.db	Справочник регионов.
Users.db	Справочник сотрудников организации.
Good.db	Справочник товаров.
Banks.db	Справочник банков.
Bill.db	Справочник банковских счетов клиентов.
Bill_Corp.db	Справочник банковских счетов организации.
Clients.db	Справочник клиентов.
Corp.db	Организация.
Pay.db	Список выставленных счетов на оплату.
Pay_Str.db	Список табличных частей счетов на оплату.
Sale.db	Список продаж.
Sale_Str.db	Список табличных частей продаж.
Work.db	Список сведений о работе с клиентом.

Главное меню системы

Отдел продаж

Справочники Отчеты

Клиент	ИНН	Телефон	E-Mail	Контактное лицо
▶ АО "Кубаночка"	230000000018	(861) 273-67-21	markov@kubanochka.ru	Марков Андрей Николаевич
ОАО "СПб Трейд"	780000000001	(812) 235-12-34	office@spb_trade.su	Ратьков Игорь Владимирович
ООО "Столица"	770000000012	(495) 830-61-47	i.kirov@stolica.ru	Чепрасов Леонид Васильевич
ООО "Юг-Транс"	230000000023	(861) 256-54-23	ug_trans@yandex.ru	Никонов Александр Андреевич

Справочник «Организация»

Организация

Наименование:
ООО "Фирма"

Наименование полное:
Общество с ограниченной ответственностью "Фирма"

ИНН: 2330123456 **КПП:** 233001001 **ОКПО:** 1234567890

Руководитель: Кузнецов В.П. **Главный бухгалтер:** Левина А.В.

Адрес:
350000, Краснодарский край, Краснодар г, Красная ул, дом № 73, корпус А




Телефон: (861) 256-82-30 **E-Mail:** office@firma.ru

Банковские счета:

	Наименование	Банк	Расчетный счет
▶	Расчетный Юг-Инвест	ОАО "ЮГ-ИНВЕСТБАНК"	40702810300930000001
▶	Расчетный СберБанк	АБ "КУБИНБАНК"	40702840830200000001

OK Отмена

Справочник «Товары»




Товары				
  				
	Наименование	Ед. Изм.	Цена	НДС %
▶	Утка вентиляционная (квадрат)	Шт	900,00	18
	Воздуховод 100x100 (квадрат)	М	280,00	18
	Воздуховод 100x100 (круг)	М	280,00	18
	Воздуховод 100x150 (квадрат)	М	280,00	18
	Воздуховод 100x150 (круг)	М	280,00	18
	Воздуховод 100x200 (квадрат)	М	340,00	18
	Воздуховод 100x200 (круг)	М	340,00	18
	Воздуховод спирально-навивной d 100	М	130,00	18
	Воздуховод спирально-навивной d 125	М	150,00	18
	Воздуховод спирально-навивной d 800	М	1200,00	18

Форма «Продажи»

Продажа

Номер: Дата:

Клиент: Банковский счет:

Товар	Ед. Изм.	Кол-во	Цена	Сумма	НДС %	Сумма НДС	Всего
▶ Расходные материалы	Кпл.	10	308,00	3080,00	0	0,00	3080,00
Воздуховод 100x200 (квадрат)	М	47,5	16140,00	16140,00	18	2905,20	19045,20

Итого: 22125,20

Форма «Отчеты»

Отчеты

Период с: по:

По менеджеру

По региону

По клиенту

Технико-экономические показатели

Общие затраты на разработку и внедрение проекта составят сумму 31860 руб.

Годовой экономический эффект составляет 53856 руб.

Окупаемости информационной системы за 7 месяцев.

Заключение

В ходе выполнения работы были получены следующие результаты:

- проведен анализ деятельности предприятия и место учета движения товаров в его функционировании;
- проведен функционально-структурный анализ с целью наглядного представления бизнес-процессов, проходящих на предприятии;
- разработана модель потоков, данных для процесса учета движения товаров
- проанализирована существующая на предприятии информационная система и определены функции, которые требуют совершенствования;
- собраны необходимые первичные документы;
- разработаны требования к автоматизированному рабочему месту менеджера по продажам;
- разработано программное обеспечение автоматизированного рабочего места менеджера по продажам;
- усовершенствовано рабочее место менеджера по продажам на ООО «НСТ-групп» г. Краснодар.