

اتوماسیون فروش شرکت تولیدی	سند چشم انداز
----------------------------	---------------

به نام خدا

اتوماسیون فروش شرکت تولیدی

سند چشم انداز

گروه نرم افزاری جاوادلان

نگارش ۱/۰

نسخه ۱/۰	صفحه ۱ از ۱۲
----------	--------------

سابقه‌ی بازنگری

نویسنده	توضیحات	نسخه	تاریخ
نعیم اصفهانی	پیش نویس	۰/۱	۱۳۸۴/۴/۱۰
نعیم اصفهانی	مرحله‌ی آغاز	۱/۰	۱۳۸۴/۴/۱۶

فهرست

۴	۱. معرفی.....
۴	۱.۱. مراجع.....
۴	۲. موقعیت.....
۴	۲.۱. تعریف مساله.....
۵	۲.۲. جایگاه محصول.....
۷	۳. مقایسه‌ی سیستم موجود و سیستم مقصود.....
۷	۳.۱. سیستم موجود.....
۸	۳.۲. سیستم هدف.....
۸	۴. ذی النفعها و کاربران سیستم.....
۸	۴.۱. ذی النفعهای پروژه.....
۸	۴.۲. کاربران سیستم.....
۹	۴.۳. مشخصات ذی النفع ها.....
۹	۴.۴. نیازهای کلیدی ذی النفع ها و کاربران سیستم.....
۱۰	۵. دورنمای محصول.....
۱۰	۵.۱. نمای محصول.....
۱۰	۵.۲. فرضیات و وابستگیها.....
۱۰	۶. ویژگیهای محصول.....
۱۰	۶.۱. ورود به سیستم و خروج از آن.....
۱۱	۶.۲. سنجیدن موجودی انبار.....
۱۱	۶.۳. ثبت تحویل کالا.....
۱۱	۶.۴. بررسی دستورهای بارگیری.....
۱۱	۶.۵. بررسی حواله‌ها.....
۱۱	۶.۶. بررسی دستورهای تولید.....
۱۲	۷. نیازمندی‌های دیگر محصول.....
۱۲	۷.۱. استانداردهای مرتبط.....
۱۲	۷.۲. نیازمندی‌های سیستمی.....
۱۲	۷.۳. نیازمندی‌های کارآیی.....
۱۲	۷.۴. نیازمندی‌های سندی.....

اتوماسیون فروش شرکت تولیدی	سند چشم انداز
----------------------------	---------------

۱. معرفی

هدف این سند جمع آوری، تحلیل و تعریف نیازمندی‌ها و ویژگی‌های سیستم اتوماسیون فروش شرکت تولیدی است. این سند انتظارات ذی النفع‌ها و کاربران نهایی سیستم را از پروژه مشخص و دلیل آن‌ها را بررسی می‌کند.

۱.۱. مراجع

۱.۱.۱. روند انجام فروش - شرح پروژه، آقای مهرداد

۲. موقعیت

۲.۱. تعریف مساله

ارتباطات درون دفتر مرکزی	مساله
کارشناس فروش، مدیر فروش	موثر بر
نقل و انتقال فیزیکی و گردش کاغذ در سازمان داشته باشیم	مشکل موجود
سرعت بخشی فرآیند و حذف کاغذ با الکترونیکی کردن سیستم	یک راه حل موفق برای آن

ارتباط دفتر مرکزی و کارخانه	مساله
بخش حمل و نقل	موثر بر
هر روز حواله‌ها به کارخانه ارسال شود	مشکل موجود
ارسال حواله‌های الکترونیکی از طریق وب	یک راه حل موفق برای آن

نگهداری وضعیت سفارش	مساله
انباردار، کارشناس فروش	موثر بر
اطلاعات سفارش در سازمان پخش باشد و بعد از رسیدن محموله از کارخانه به دفتر مرکزی ارسال شود	مشکل موجود
نگهداری اطلاعات به صورت مجتمع درون سیستم و ارسال لیست رسیده‌ها از طریق وب	یک راه حل موفق برای آن

نسخه ۱/۰	صفحه ۴ از ۱۲
----------	--------------

اتوماسیون فروش شرکت تولیدی	سند چشم انداز
----------------------------	---------------

مساله	اطلاع از وضعیت انبار و دستور بارگیری
موثر بر	انباردار، مدیر فروش کارخانه، مدیر تولید
مشکل موجود	وضعیت موجود باید درخواست شود و انباردار باید به آن جواب دهد و دستور بار گیری باید به صورت فیزیکی به انبار فرستاده شود
یک راه حل موفق برای آن	دسترسی سیستم تولید و فروش به اطلاعات انبار و ارسال دستور بارگیری از طریق سیستم

مساله	نگهداری اطلاعات مشتریان و کالاها
موثر بر	انباردار، کارشناس فروش
مشکل موجود	اطلاعات باید به صورت فیزیکی نگهداری شود و در مورد کالاها هزینه‌ی به روز نگهداری بالاست
یک راه حل موفق برای آن	اطلاعات درون سیستم نگهداری می‌شود و برای کالاها هم به روز نگهداری هزینه‌ی زیادی ندارد

مساله	ارسال دستور تولید
موثر بر	مدیر فروش کارخانه، مدیر تولید
مشکل موجود	درخواست‌های تولید باید به صورت فیزیکی در کارخانه رد و بدل شود
یک راه حل موفق برای آن	با وجود سیستم این انتقال می‌تواند به صورت اتوماتیک انجام شود

۲.۲. جایگاه محصول

برای	کارشناس فروش
که	می‌خواهد پیش‌فاکتور ارائه دهد، حواله ثبت کند، وضعیت سفارش را برای صدور صورت حساب بررسی کند و اطلاعات مشتریان را نگه دارد
سیستم دفتر مرکزی	یک سیستم اطلاعاتی است
که	این روند را اتوماتیک می‌کند و سرعت ارسال اطلاعات را بالا می‌برد
نه همانند	ارتباط کاغذی که باید به صورت فیزیکی انجام شود و وقت‌بر است

نسخه ۱/۰	صفحه ۵ از ۱۲
----------	--------------

اتوماسیون فروش شرکت تولیدی	سند چشم انداز
----------------------------	---------------

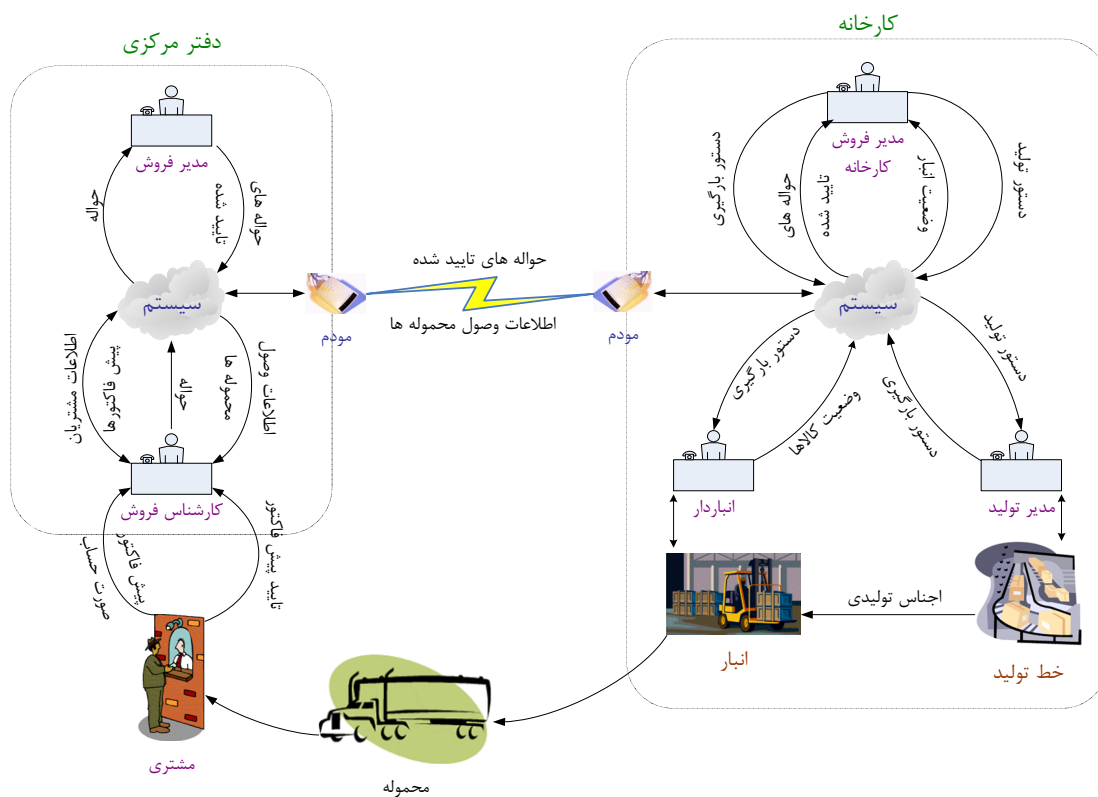
مدیر فروش	برای
باید حواله را تایید کند	که
یک سیستم اطلاعاتی است	سیستم دفتر مرکزی
نیازی به دریافت حواله‌ی کاغذی ندارد	که
اسناد کاغذی که باید به صورت فیزیکی انجام انتقال یابد	نه همانند

بخش حمل و نقل	برای
باید هر روز اسناد را بین کارخانه و دفتر رد و بدل کند	که
یک سیستم اطلاعاتی است	سیستم
این روند را اتوماتیک می‌کند و نیازی به ارسال اسناد بین دو محل جغرافیایی ندارد	که
ارسال اسناد به صورت فیزیکی	نه همانند

انباردار	برای
وصول محموله را اعلام می‌کند، دستور بارگیری را اجرا می‌کند، اطلاعات کالاها را مدیریت می‌کند	که
یک سیستم اطلاعاتی است	سیستم انبار
با الکترونیکی کردن این روند به آن سرعت می‌بخشد و امکان نگهداری مجتمع اطلاعات کالاها را فراهم می‌کند	که
روند کنونی که به وسیله‌ی فرستادن اسناد کاغذی انجام می‌شود و اطلاعات کالاها بایگانی می‌شود	نه همانند

مدیریت فروش کارخانه	برای
که می‌خواهد از وضعیت انبار مطلع باشد و دستور بارگیری را ارسال کند و در ضمن دستور تولید بدهد	که
یک سیستم اطلاعاتی است	سیستم دفتر فروش
امکان گرفتن اطلاعات به صورت مستقیم از انبار و فرستادن دستور بارگیری و تولید به صورت غیر مستقیم	که
درخواست اطلاعات از انباردار و فرستادن دستور به صورت مستقیم	نه همانند

۳،۲. سیستم هدف:



۴. ذی النفع ها و کاربران سیستم

۴،۱. ذی النفع های پروژه

نام	توضیح	مسئولیت
استاد درس	تعریف پروژه توسط ایشان صورت گرفته است	تعیین کننده زمان بندی انجام کار هستند.

۴،۲. کاربران سیستم

نام	مسئولیت
کارشناس فروش	ارتباط بین مشتری و سیستم (پیش فاکتور و حواله) و صدور صورت حساب
مدیر فروش	تایید حواله

اتوماسیون فروش شرکت تولیدی	سند چشم انداز
----------------------------	---------------

نام	مسئولیت
بخش حمل و نقل	انتقال اسناد بین دفت
انباردار	بررسی وضعیت محموله‌ها، بارگیری
مدیر فروش کارخانه	بررسی موجودی انبار و دستور تولید و بارگیری
مدیر تولید	نظارت بر تولید و بارگیری اقلام تولیدی
مدیر سیستم	تنظیمات مربوط به سیستم و کاربران را انجام می دهد

۴.۳. مشخصات ذی النفع ها

۴.۳.۱. استاد درس

نماینده‌ی	دانشگاه
توضیح	تعریف پروژه توسط ایشان صورت گرفته است
اطلاعات	در مورد سیاست دانشگاه و زمان بندی ترم درسی اطلاع دارد
مسئولیت	نظارت روی پیشرفت پروژه
شرط موفقیت	به اتمام رسیدن پروژه در موعد مقرر و کیفیت مطلوب محصول تولید شده

۴.۴. نیازهای کلیدی ذی النفع ها و کاربران سیستم

نیاز	اولویت	مربوط به	راه حل کنونی	راه حل پیشنهاد شده
ارسال اطلاعات از دفتر مرکزی به کارخانه	بالا	سیستم	ارسال اسناد فیزیکی از طریق وسایل نقلیه	اطلاعات از طریق وب منتقل شوند
اعلام رسیدن محموله به دفتر مرکزی	بالا	انباردار کارشناس فروش	اطلاع رسانی مستقیم از انباردار به کارشناس	اطلاع رسانی وضعیت محموله از طریق سیستم
صدور اسناد مربوط به مشتری (پیش فاکتور، حواله)	بالا	کارشناس فروش	از طریق بایگانی پیش فاکتورها انجام می‌شود	به صورت الکترونیکی می‌تواند انجام شود
اداره‌ی اطلاعات کالاها	عادی	انباردار	از طریق اسناد کاغذی	به صورت الکترونیکی باشد
اداره‌ی اطلاعات مشتری‌ها	عادی	کارشناس فروش	از طریق اسناد کاغذی	به صورت الکترونیکی باشد
اطلاع از وضعیت انبار و دستور بارگیری	کم	انباردار فروش کارخانه مدیر تولید	مستقیماً از انبار سؤال شده یا به او دستور داده می‌شود	این ارتباط به صورت غیر مستقیم از درون سیستم باشد.
ارتباط درون دفتر مرکزی	کم	کارشناس فروش مدیر فروش	حواله برای مدیر فرستاده و تایید شده	ارتباط به طور غیر مستقیم از داخل سیستم باشد
ارسال دستور تولید	کم	فروش کارخانه مدیر تولید	به صورت مستقیم دستور داده می‌شود	به طور غیر مستقیم از داخل سیستم باشد

نسخه ۱/۰	صفحه ۹ از ۱۲
----------	--------------

۵. دورنمای محصول

این قسمت توضیحات سطح بالایی از سیستم اتوماسیون فروش شرکت تولیدی می‌دهد.

۵.۱. نمای محصول

این سیستم به صورت کاملاً مستقل از نرم افزارهای موجود در بازار خاص شرکت تولیدی طراحی شده است.

۵.۲. فرضیات و وابستگی‌ها

فرضیات و وابستگی‌های زیر در مورد تواناییهای اتوماسیون فروش شرکت تولیدی در نظر گرفته شده است:

- کاربران هرکدام در داخل زیر سیستم خود کار می‌کنند
- قسمتی از سیستم مبتنی بر وب است و قسمت دیگر بر روی سیستم عامل ویندوز قرار می‌گیرد

۶. ویژگی‌های محصول

این قسمت ویژگی‌های سیستم اتوماسیون فروش شرکت تولیدی را تشریح می‌کند. ویژگی‌ها، توانایی‌های کلی سیستم هستند که برای کاربران مفید واقع می‌شوند. بیشتر این ویژگی‌ها در مرجع شماره‌ی ۱ آمده است و مابقی آن‌ها در اینجا معرفی می‌شوند.

۶.۱. ورود به سیستم و خروج از آن

کاربران می‌توانند با وارد کردن گذرواژه و شناسه کاربری خود وارد سیستم شوند. شناسه کاربری همراه با گذر واژه توسط مدیر سیستم در اختیار کاربران مجاز قرار می‌گیرد. خروج از سیستم هم باید ارتباط با سیستم را قطع کرده و از انجام کارها به جز در صورت ورود مجدد جلوگیری کند.

اتوماسیون فروش شرکت تولیدی	سند چشم انداز
----------------------------	---------------

۶.۲. سنجیدن موجودی انبار

مدیر فروش کارخانه باید بتواند موجودی انبار را مشاهده کند تا در صورت لزوم دستور تولید را صادر کند.

۶.۳. ثبت تحویل کالا

پس از تحویل کالا انباردار آن را در سیستم ثبت می کند تا توسط کارشناس فروش قابل پی گیری بوده و بتواند صورت حساب را صادر کند.

۶.۴. بررسی دستورهای بارگیری

انباردار لیست دستورهای بارگیری را مشاهده کرده و بر اساس آن ها دستور به بارگیری می دهد این دستور می تواند از جانب مدیر تولید یا مدیر فروش کارخانه باشد.

۶.۵. بررسی حواله ها

مدیر فروش کارخانه لیست حواله های ارسالی از دفتر مرکزی را مشاهده می کند تا بر اساس آن ها دستور به تولید و (یا) بارگیری می دهد.

۶.۶. بررسی دستورهای تولید

مدیر تولید لیست دستورهای تولید که از جانب مدیر فروش کارخانه به او ارسال شده است را مشاهده کرده و بر اساس آن ها دستور به تولید می دهد.

نسخه ۱/۰	صفحه ۱۱ از ۱۲
----------	---------------

۷. نیازمندی‌های دیگر محصول

۷.۱. استانداردهای مرتبط

رابط‌های کاربری در این سیستم باید فارسی بوده و با استانداردهای سیستم عامل ویندوز سازگار باشند. در ضمن این سیستم باید مرورگر IE و مرورگرهای خانواده Mozilla و حتی امکان مرورگرهای معروف دیگر را پشتیبانی کند.

۷.۲. نیازمندی‌های سیستمی

بخش server سیستم باید روی سیستم عامل Windows Server و بخش client آن روی سیستم عامل‌های Windows 2000/XP اجرا شود. همچنین سخت افزار سیستم باید از سری کامپیوترهای شخصی Intel 80X86 و یا سازگار با آن باشد.

۷.۳. نیازمندی‌های کارایی

سرعت پاسخگویی سیستم نباید از حد متعارف کمتر باشد.

۷.۴. نیازمندی‌های سندی

یک دفترچه راهنما که نحوه نصب و استفاده از سیستم را از دید کاربر و مدیر سیستم توضیح دهد مورد نیاز است.