



Международно Висше Бизнес Училище
International Business School

КУРСОВА РАБОТА

ПО

ПО ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСА

НА ТЕМА:

ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ В МУМАРКЕТ

Изготвил:

Проверил:

2018

УВОД

Независимо от ползите за потребителите, онлайн пазаруването на хранителни стоки все още не е напълно прието като другите видове онлайн търговия. Някои факти посочват, че 50% от компаниите никога не завършват своя първоначален опит за откриване на своя онлайн магазин за хранителни стоки и само 15% от онлайн купувачите на хранителни продукти правят повторна покупка на хранителни продукти в онлайн среда. Въпреки че много фактори могат да оказват влияние, първоначалните изследвания предполагат, че лошата използваемост на системите за онлайн магазини за хранителни стоки е основен фактор. Затова от значение е дизайна на процесите в интернет магазина.

I. Текстово описание на работния процес

Процесът на продажба в MyMarket включва бизнес дейности, свързани с продажба на хранителни продукти, поддържане на клиентските поръчки, клиентски сметки и регистриране на плащанията на клиенти. Това включва и дейности, необходими за управление на вземания, като например стари сметки. Разбира се, генерират се и процеси на продажба и обработка на счетоводни транзакции за отразяване на приходи, вземания и парични потоци. Те също влияят върху цената на продадените стоки и инвентара на MyMarket. Продажбите обикновено се извършват в замяна на парични средства. Сделката също изисква събиране на данък върху добавената стойност. Продажбата в брой води до увеличаване на паричните средства. Продажбата на стоки води до отписване на себестойността на продадените стоки и намаляване на материалните запаси.

В MyMarket има два вида обекти: артикули и покупки. Без артикули и / или покупки магазинът ще спре да съществува. Артикулите ще съществуват без магазина (те трябва да бъдат доставени в магазина например), но покупките принадлежат на самия магазин. Ето защо може да се твърди, че се агрегира връзка между магазина и артикула, но има и композиционна връзка между тях.

Фигура 1 Процеса на физическа продажба