

Problemska domena

Prodaja pripomočkov za pisarno – fotokopirnih strojev, fax naprav, mobilni aparatov, računalnikov, programske opreme in ostalih pripomočkov za pisarne. Podjetje prodaja produkte, ki jih naroči pri svojih ponudnikih ali jih proizvaja sama. Podjetje je spoznalo, da je zelo pomembno produkte oglaševati še preden se pojavijo na prodajnih policah. Prav tako so prišli do zaključka, da ne morejo poslovati zgolj po običajni poti, ampak morajo začeti s prodajo po elektronski poti.

Pripravili bomo različne poglede na problemsko domeno, ki so osnova za analizo:

1. Vizija poslovnega sistema
2. Strukturni pogled
3. Vedenje poslovnega sistema
4. Poslovni proces

Vizija poslovnega sistema

Vsebuje poslovno idejo in izražene cilje. Vizija podjetja je naslednja:

Postati vodilni ponudnik pisarniškega materiala. Strankam je potrebno za dobro ceno ponuditi privlačne in kvalitetne rešitve. Ker ne poslujemo s trgovci na drobno, lahko ustvarimo določen prihranek. Z integracijo naših poslovnih procesov in procesov ponudnikov želimo doseči učinkovito komunikacijo in **pravočasno dostavo naročenih produktov**. Da lahko dosežemo učinkovitejše poslovanje je potrebno izvesti integracijo preko različnih komunikacijskih kanalov (FTP, telefon, fax itd.).

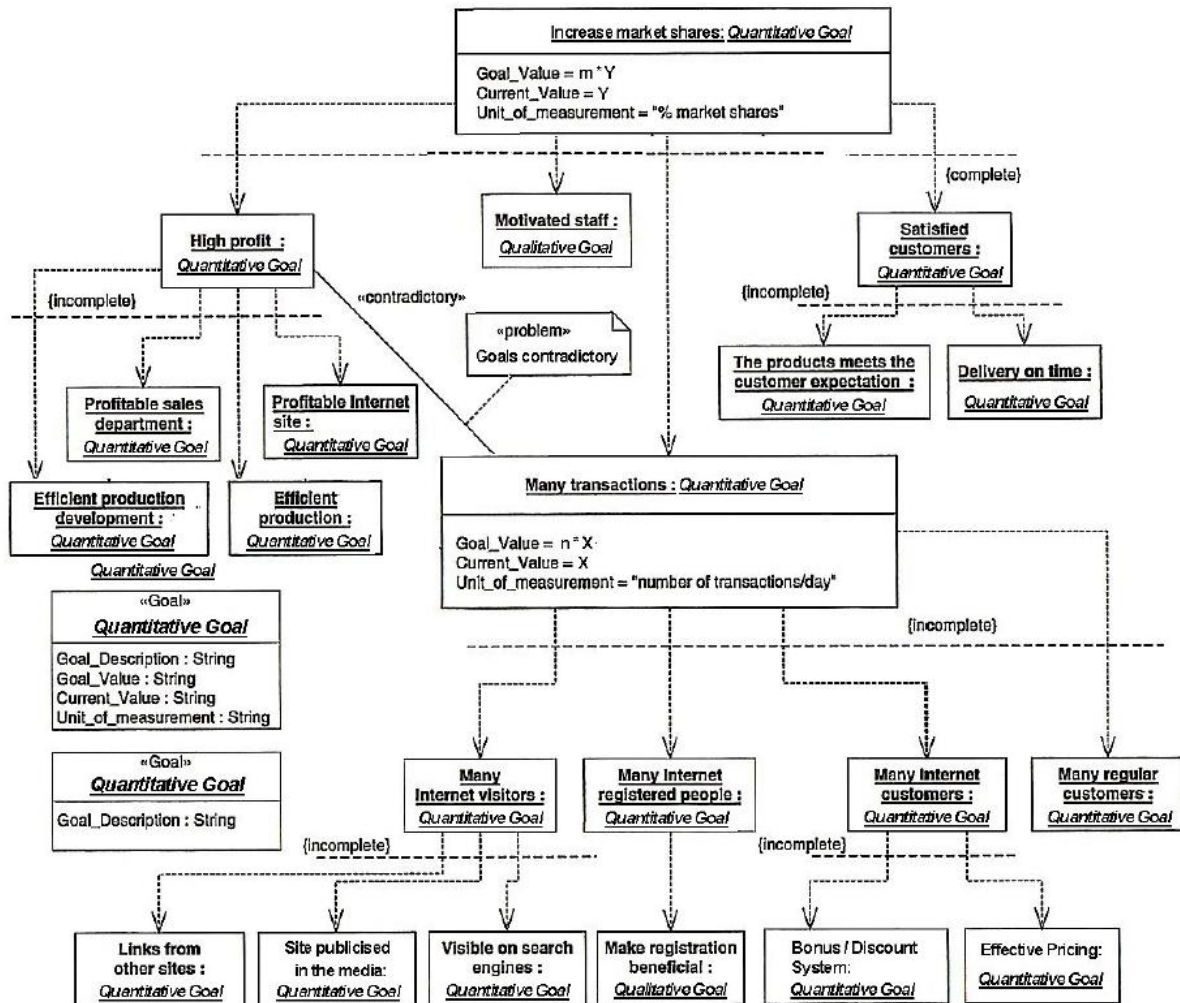
Model ciljev

Cilji v podjetju so naslednji:

- Povečati tržni delež iz 15% na 55% v obdobju 12 mesecev, kar lahko dosežemo z:
 - motivacijo zaposlenih
 - izpeljati 5.000 transakcij na dan (trenutno jih je 1.000)
 - povečati število navadnih strank
 - povečati število strank preko Interneta
 - povečati število obiskovalcev spletne strani
 - pridobiti povezave iz drugih spletnih strani
 - oglaševati v medijih
 - objava v spletnih iskalnikih
 - potrebno jih je prepričati da se registrirajo na strani (v zameno za registracijo se jim ponudi dodatni popust za prvi nakup)
 - doseči visok dobiček iz teh transakcij
 - učinkovit oddelek prodaje
 - učinkovita spletna stran

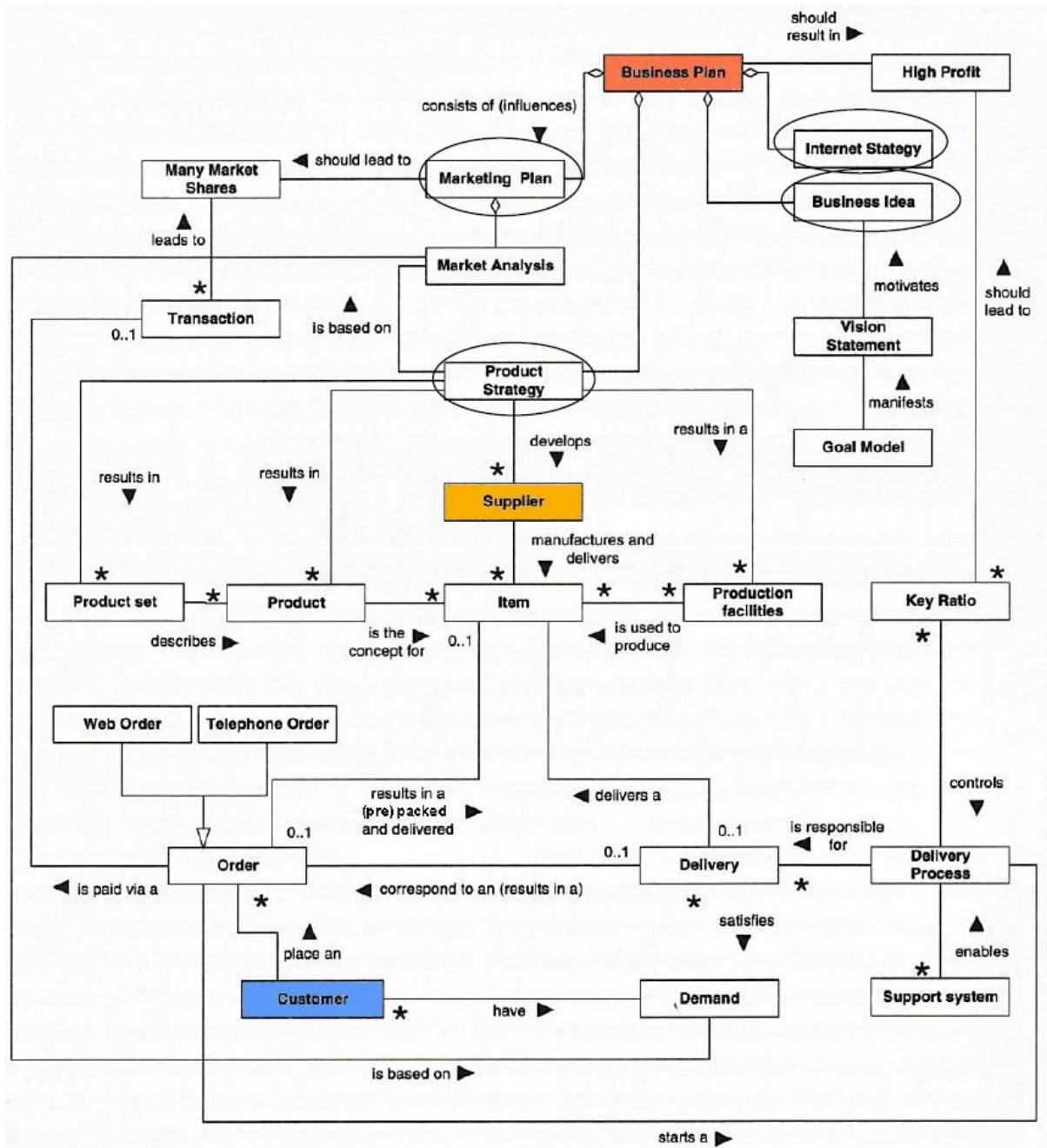
Problemi:

- Večje število uporabnikov lahko negativno vpliva na dobiček.



Konceptualni model

Namen konceptualnega modela je opredelitev ključnih poslovnih konceptov in se ponavadi nahaja v obliki razrednega diagrama.



Poslovni plan je ključni koncept in je sestavljen iz tržnega plana, strategija izdelka, internetne strategije in poslovne ideje. Rezultat poslovnega plana naj bi bil razviden v visokem dobičku. Tržni plan, ki je del poslovnega plana, prav tako vpliva na poslovni plan. Dokument, ki vsebuje vizijo in temelji na modelu ciljev, motivira poslovno idejo.

Strategija izdelka je naslednji ključni koncept, ki jo razvije dobavitelj, kateri proizvaja in dobavlja predmete. Strategija izdelka je rezultat pripomočkov izdelave, izdelka in množice izdelkov. Strategija izdelka temelji na analizi trga, ki je del tržnega plana.

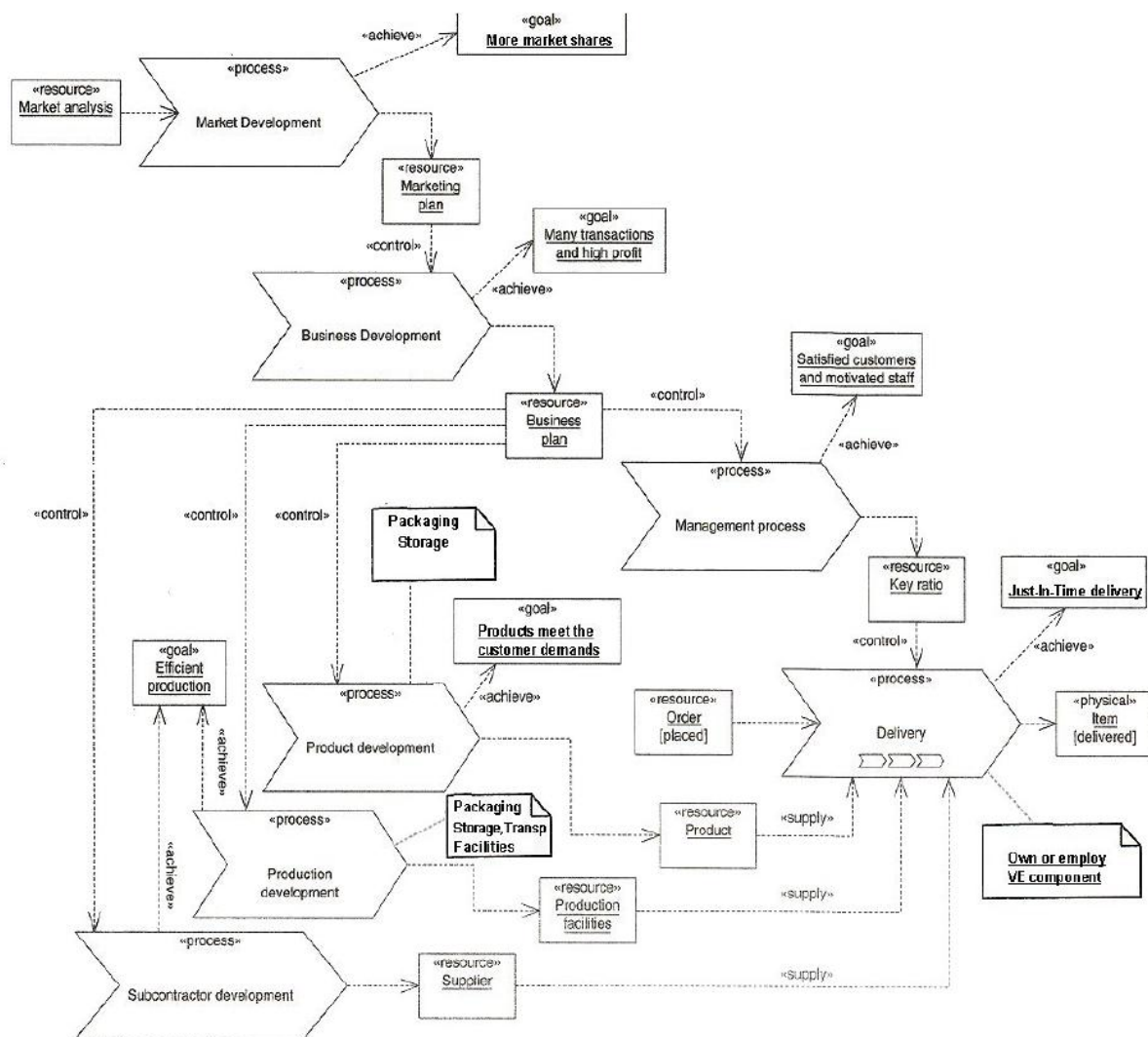
Množica izdelkov opisuje izdelek. Primer množice izdelkov so tiskalniki, fotokopirne naprave, zvezki itd. Izdelek je koncept, ki opisuje dejanske predmete. Npr. OkiPage 14ex (ki pripada množici izdelkov tiskalniki) je koncept oz. termin za vse dejanske OkiPage 14ex tiskalnice.

Izvajanje tržnega plana vodi do povečanega tržnega deleža.

Stranka izvede naročilo in ga plača s transakcijo, ki vodi do večjega tržnega deleža. Naročilo (preko spleta ali preko telefona) se realizira z izdelanim in dostavljenim predmetom. Dostavljen predmet zadovolji potrebe stranke. Proces dostave je nadzorovan s strani ključnih indikatorjev (vodijo do dobička), kot je npr. optimalen čas dostave ali kvaliteta opravljene storitve.

Poslovni proces

Diagram poslovnih procesov je specializacija UML diagramov aktivnosti. Tukaj smo osredotočeni kako realizirati vizijo in cilje, ki so predstavljeni v dokumentu vizije, modelu ciljev in konceptualnem modelu. Vsak proces mora biti povezan s ciljem katerega mora doseči.



Na začetku jim pripravi vse gradnike.

Proces **razvoja tržnega delovanja** na vходу sprejme analizo trga in vrne na izhodu tržni plan. Cilj proces razvoja tržnega delovanja je povečanje tržnega deleža. Tržni plan, ki je med drugim del celotnega poslovnega plana, nadzoruje proces **razvoja poslovnega delovanja**. Cilj tega procesa je povečati število transakcij in doseči višji dobiček, ki bi pripomorel k doseganju globalnega cilja povečanja tržnega deleža na 55%. Proces razvoja poslovnega delovanja je odgovoren za razvoj poslovanja in pripadajočih strategij ter zadoščanje potreb trga. Rezultat tega procesa je poslovni plan, ki je, glede na konceptualni model, sestavljen iz tržnega plana, strategije izdelka, internetne strategije in poslovne ideje. Poslovni plan dalje nadzoruje **proces upravljanja, proces izdelave izdelkov, proces priprave okolja in proces pogodbenih strank**. Proces upravljanja si prizadeva za doseg cilja zadovoljevanja strank in motivacije zaposlenih. Prav tako opredeljuje ključne indikatorje, ki nadzorujejo proces **dostave**. Proces izdelave izdelkov oskrbuje proces dostave s produkti, ki so v skladu s kupčevimi zahtevami. Proces priprave okolja stremi k povečanju učinkovitosti proizvodnje in oskrbuje proces dostave s pripomočki izdelave. Proces pogodbenih strank je odgovoren za izvajanje procesov pogodbenih strank, tako da izvajalci pravočasno dobavijo določene izdelke. Proces dostave na vходу prejme zahtevo stranke in kot rezultat dostavi dejanski predmet. Cilj procesa dostave je pravočasna dostava. Proces nadzoruje ključni indikator, ki je opredeljen v procesu upravljanja.

Eriksson-Penker Business Extensions

Name	Stereotype to	Symbol	Definition/Description
Process	Activity		A process is a description of a set of related activities that, when correctly performed, will satisfy an explicit goal.
Activity (atomic process)	Activity		A process might be divided into further processes. If these processes are atomic, they are called activities.
Process start	Start		Starts a process.
Process end	End		Ends a process.
Object-to-Assembly Line	Object		A delivered object from a process to the Assembly Line.
Object-from-Assembly Line	Object		An object that goes from the Assembly Line to a process.
Process flow	Control Flow		A process control flow with a condition.
Resource flow	Object flow		Object flow shows that an object is produced by one process and consumed by another process.
Noncausal resource flow	Object flow		Noncausal object flow shows that an object might be produced by one process and consumed by another process.
Process control	Object flow		Shows that a process is controlled by an object.
Goal connection	Dependency		Allocates a goal to a process.
Process supply	Object flow		Shows that a process is supplied by an object.
Process decision	Decision		Decision point between two or more processes.
Fork and Join of processes	Fork and Join		Forks and joins processes.
Receive Business event	Signal Receipt		Shows a receive business event.
Send Business event	Signal Send		Shows a send business event.
Assembly Line	Package		The Assembly Lines synchronize and supply processes in terms of objects.
Information	Class		Information is a kind of resource. It is the knowledge increment brought about by a receiving action in a message transfer; that is, it is the difference between the conceptions interpreted from a received message and the knowledge before the receiving action.
Resource	Class		Resources can be produced, consumed, used, or refined in processes. Resources are either information or things. Things can be abstract or physical.

Abstract resource	Class		An abstract resource is an intangible asset, for example, mathematics, concepts, and so on.
People	Class		A physical resource; specifically, human beings.
Physical resource	Class		A physical resource, excluding people. For example, machines, documents, and so on.
Business event	Signal		A significant occurrence in time or space. A business event is one that impacts the business.
Business rule	Note		Rules restrict, derive, and establish conditions of existence. Business rules are used to specify state of affairs, including allowed business object states.
Goal	Class		Denote desired states, meaning that goals motivate actions leading to state changes in a desired direction.
Problem	Note		Something that prevents us from meeting goals. Cause, measure, and prerequisite are other stereotype notes that are useful when modeling problems. A cause leads to problems; a problem can be solved if the cause is removed. The cause can be removed if a certain measure is taken and certain prerequisites are valid.
Goal dependency	Dependency		Goals are organized in dependency hierarchies, in which one or several goals are dependent on subgoals.
Contradictory goal	Association		Goals can be contradictory, but must be fulfilled.
Incomplete goal decomposition	Dependency		Goals are organized in dependency hierarchies that are sometimes incomplete.
Complete goal decomposition	Dependency		Goals are organized in dependency hierarchies that are complete.
Quantitative goal	Goal		A goal that can be described with a target value in a specific unit of a measurement (a quantity).
Qualitative goal	Goal		A goal normally described in a natural language. A qualitative goal involves human judgment, in the process of determining whether it has been fulfilled.
Instance of a qualitative	Qualitative goal		Both qualitative and quantitative goals can be instantiated.
Reference note	Note		A stereotyped note that contains a reference to another diagram or another document.
Business package	Package		Used to package business models or parts of business models.