



ПОСЛОВНО-ПРОИЗВОДНИ ИНФОРМАЦИОНИ
СИСТЕМИ

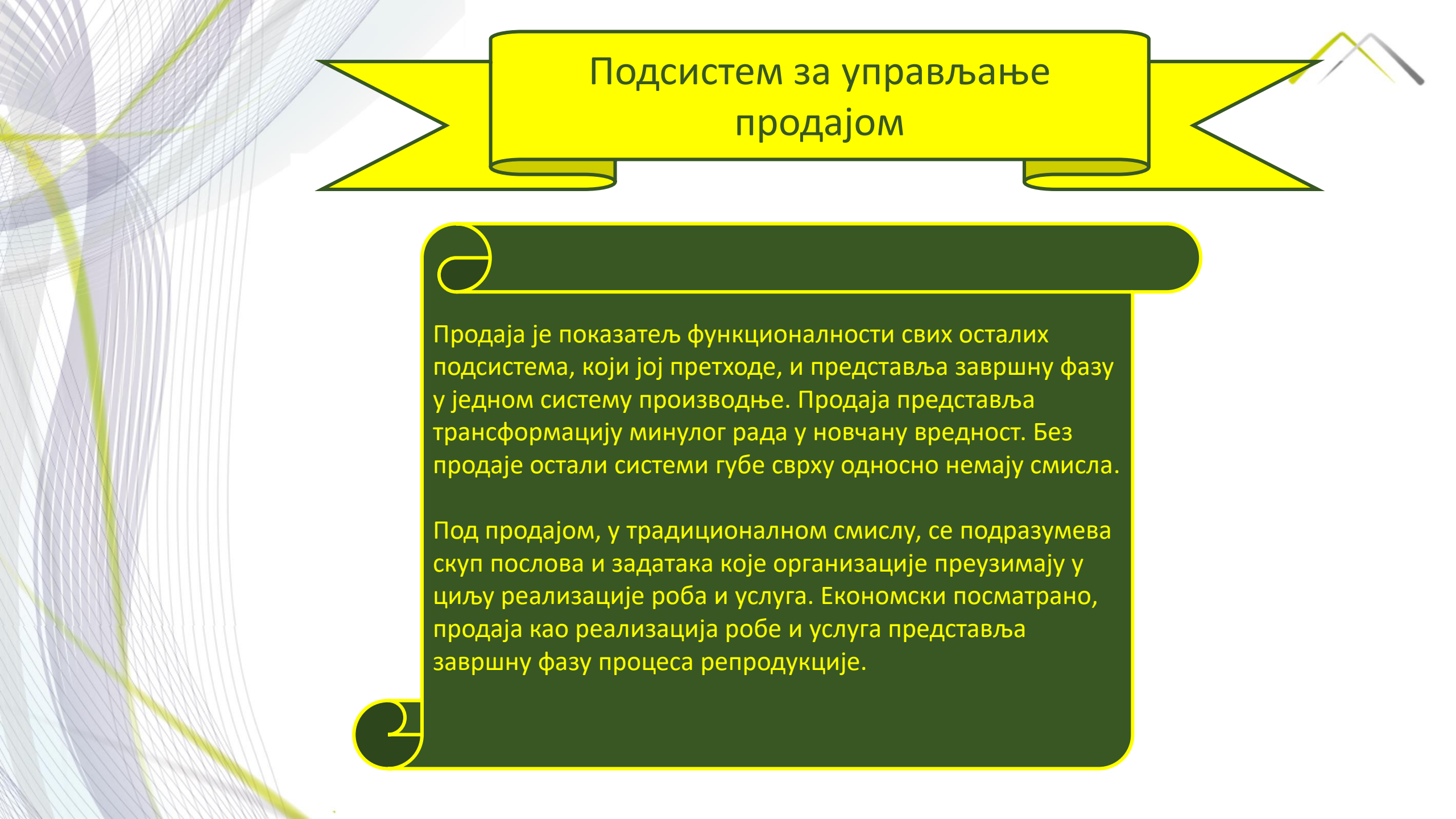
ПОДСИСТЕМ ЗА УПРАВЉАЊЕ ПРОДАЈОМ

Асистент: Мартина Перишић



ПОДСИСТЕМИ

- Подсистем за управљање технолошком информацију
- Подсистем за управљање алатима
- Подсистем за управљање пословима у току
- Подсистем за управљање одржавањем
- Подсистем за управљање залихама
- Подсистем за управљање квалитетом
- Подсистем за управљање набавкама
- Подсистем за управљање продајом



Подсистем за управљање продајом

Продаја је показатељ функционалности свих осталих подсистема, који јој претходе, и представља завршну фазу у једном систему производње. Продаја представља трансформацију минулог рада у новчану вредност. Без продаје остали системи губе сврху односно немају смисла.

Под продајом, у традиционалном смислу, се подразумева скуп послова и задатака које организације преузимају у циљу реализације роба и услуга. Економски посматрано, продаја као реализација робе и услуга представља завршну фазу процеса репродукције.

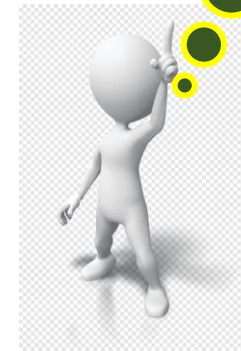
Процес продаје - фазе



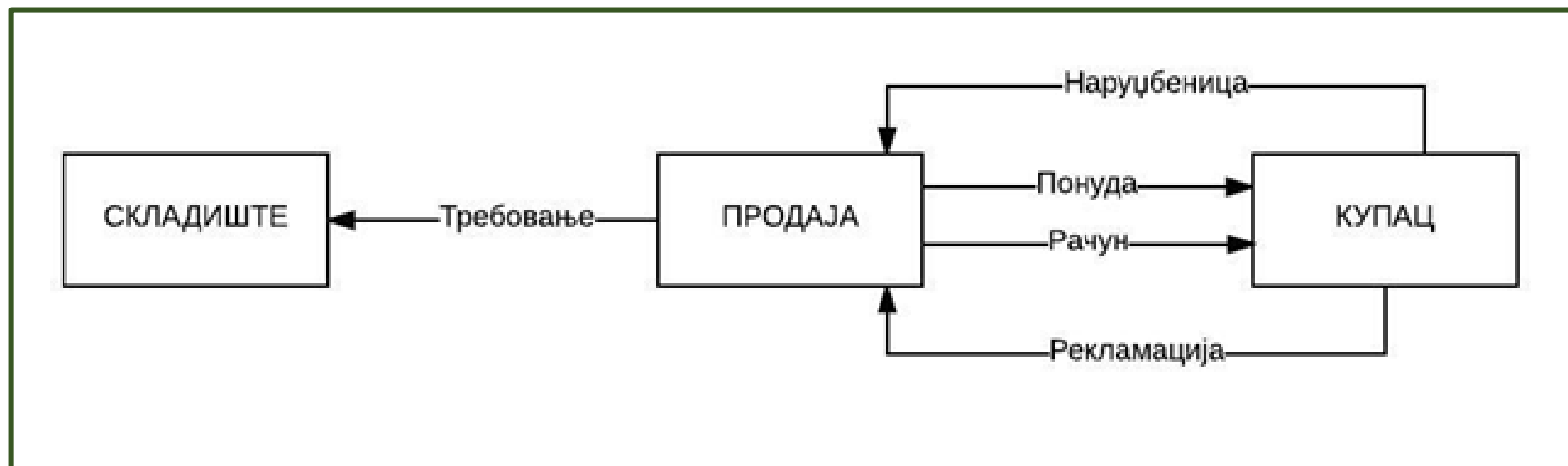
Процес продаје - фазе



Овај систем
уважава
планирање јер
полази од потребе
купца!



Веза подсистема за управљање продајом са другим подсистемима



Документи

Понуда

- Подразумева артикле који се продају заједно са њиховим расположивим количинама и ценама.

Требовање

- Документ којим се требају и издаје материјал из складишта за потребе производње. Даје информацију да ли је материјал напустио складиште, али не и њено одредиште. Оно остварује везу између производње и складишта. Садржи шифру и количину материјала и вредност потребане количине. Израђује га техничка припрема.

Рачун (фактура)

- Документ издат од стране продавца купцу. Он садржи информације о називима, количинама и ценама договореним за производе или услуге које је продавац обезбедио купцу.

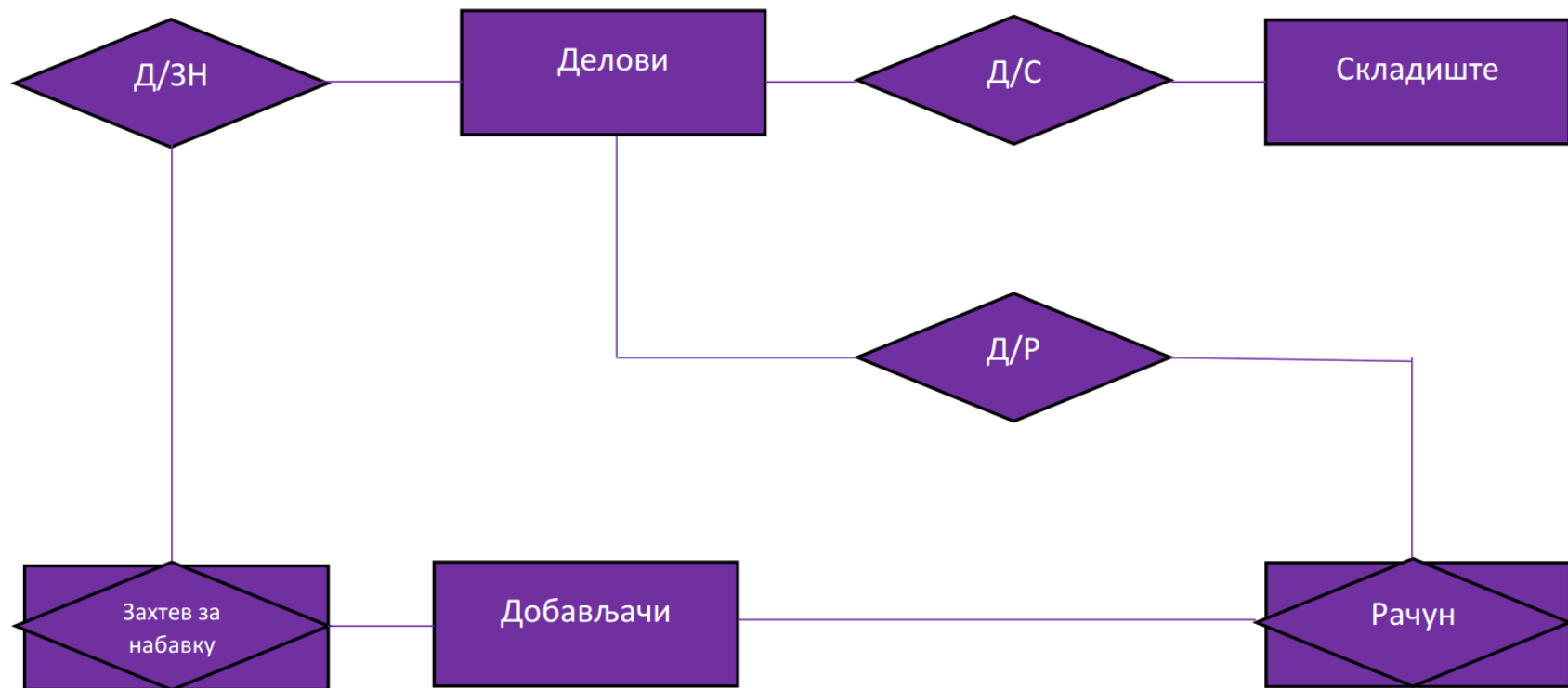
Рекламација

- Представља могућност купца, уколико није задовољан робом, да у одређеном року после куповине стави приговор на недостатке робе или на грешке које чине продавци при обављању свога посла.

Наруџбеница

- Документ који купац шаље продавцу са јасно назначеним добрима, деловима или услугама који су му потребни и на основу тога продавац може да адекватно одговори својом понудом која ће после разматрања бити прихваћена или одбијена.

Логичка структура подсистема за управљање продајом





Табела атрибута и ентитета
које садржи подсистем за
управљање продајом

Ентитети	Атрибути
Делови	ИД дела
	Назив дела
	Јединица мере
	Цена
	Статус
Добављачи	ИД добављача
	Назив добављача
	Адреса добављача
	Број телефона
	Број рачуна
Рачуни	ИД рачуна
	ИД добављача
	Датум
	Време
	Радник
Складишта	ИД складишта
	Назив складишта
	Адреса
	Број телефона
Захтеви за набавку	ИД захтева
	ИД добављача
	Датум
Делови/Захтев за набавку	ИД дела
	ИД захтева
	Лансирана количина
Делови/складиште	ИД складишта
	ИД дела
	Количина
Делови/Рачун	ИД дела
	ИД рачуна
	Количина
	Шкарт



Питања?