



ПОСЛОВНО-ПРОИЗВОДНИ ИНФОРМАЦИОНИ СИСТЕМИ

# ПОДСИСТЕМ ЗА УПРАВЉАЊЕ ПРОДАЈОМ

-Вежба-





# ПОДСИСТЕМИ

- 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 технолошком информацију

# 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



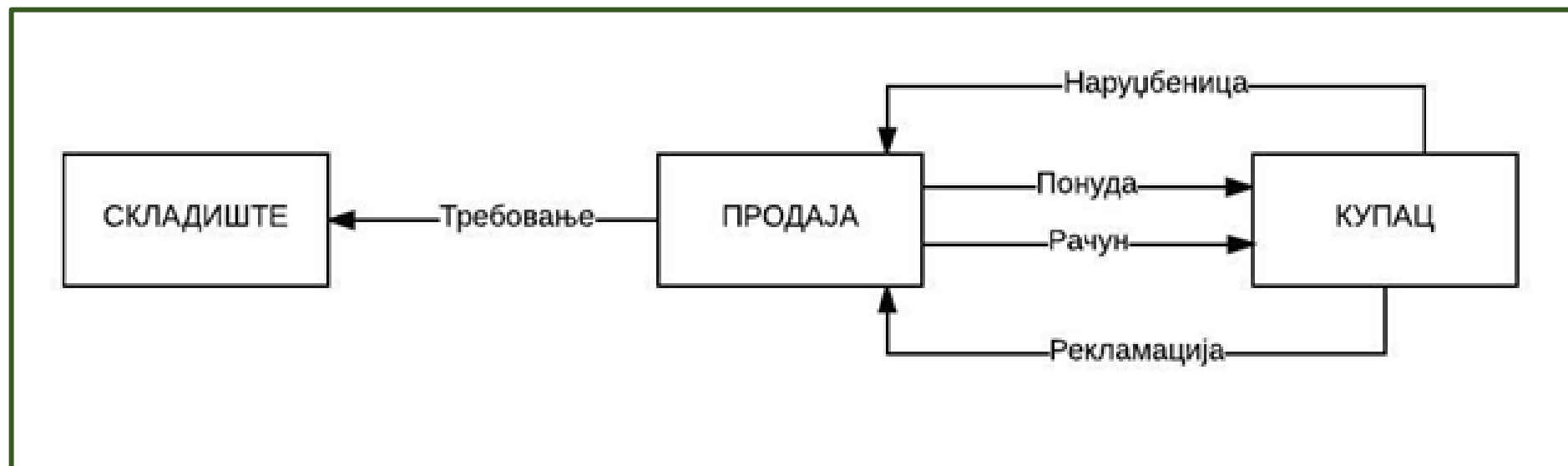
# Процес продаје - фазе



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.

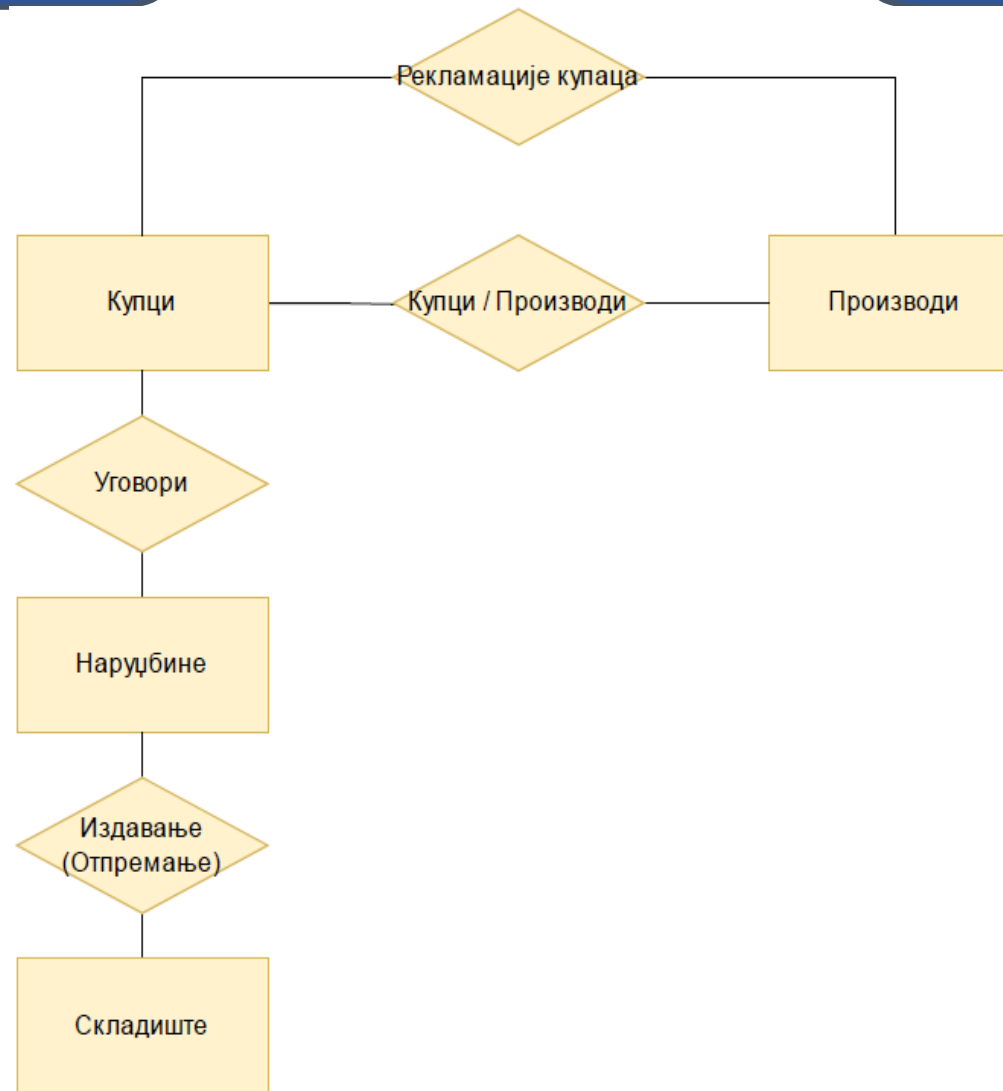
## Рекламација

- Представља могућност купца, уколико није задовољан робом, да у одређеном року после куповине стави приговор на недостатке робе или на грешке које чине продавац 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





➔ На првом месту  
**ИД Рекламације!**

Табела атрибута и ентитета које  
садржи подсистем за управљање  
продајом

Ентитети	Атрибути
Делови, Производи	<b>ИД дела</b>
	Назив дела
	Јединица мере
	Цена
	Статус
Купци	<b>ИД Купца</b>
	Назив купца
	Адреса купца
	Број Телефона
	Број Рачуна
Рекламације	<b>ИД Купца</b>
	<b>ИД Дела</b>
	Датум пријема рекламације
	Тип рекламације
	Рекламациона шифра
Складишта	Кратак опис дефекта
	<b>ИД Складишта</b>
	Назив складишта
	Адреса
	Број телефона
Наруџбине	<b>ИД Наруџбине</b>
	Датум наручења
	Датум испоруке
	Тип испоруке
	Уговорена цена
Купци / Производа	<b>ИД Купца</b>
	<b>ИД Дела</b>
	Достављена количина
Уговори са купцима	УОбавезаност уговором
	<b>ИД Купца</b>
	<b>ИД Наруџбине</b>
	Датум успостављања
	Период важења
Издавање (Отпрема)	Статус
	<b>ИД Наруџбине</b>
	<b>ИД Складишта</b>
	Датум отпреме
	Отпремљена количина
	Име магационера

# Информације

Асистент: Ермина Ћосовић, маг. инж. маш.  
Кабинет: 406  
Имејл: [ecosovic@mas.bg.ac.rs](mailto:ecosovic@mas.bg.ac.rs)  
Термин за консултације: четвртак, 13.00 ч

