

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Informatizacija procesa prodaje automobila". Rad ima 9 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

INFORMATIZACIJA PROCESA PRODAJE AUTOMOBILA

Projektni rad

Sveučilište u Rijeci

Ekonomski fakultet – Rijeka

Kolegij: Informatizacija poslovnih proces

Rijeka, svibanj 2010.

Sadržaj

Uvod

Odabrani poslovni proces se odnosi na prodaju automobila. Izabrali smo ovaj proces zbog određenog poznavanja područja. U prodaji automobila najosnovniji je odnos onaj koji se stvara između kupca i prodavača.

Kao događaj kojim započinje ovaj poslovni proces smo izabrali kupčevo prepoznavanje potrebe za kupnjom automobilom. Automobil je postao nužnost današnjeg života pa se kupoprodaja automobila odvija često što je rezultiralo efikasnim poslovnim procesom.

Duža povijest i iskustvo proizašlo iz prodaje automobila dovelo je do visokog stupnja uspješnosti tog poslovnog procesa te ostavlja mali prostor za poboljšanja. Eventualno poboljšanje može se uvesti kod korištenja softvera. Razvojem informacijske tehnologije dolazi do nadogradnje postojećeg sustava i inovacija ubrzanim tempom. Ulaganja u automobilsku industriju su vrlo visoka. Automobilska industrija predstavlja jednu od najbitnijih industrija u svijetu i ima visok udio u BDP-u zemalja proizvođača.

Za prikaz poslovnog procesa prodaje automobila koristili smo ARIS Business Architect od tvrtke I.D.S. Scheer. ARIS je izbor mnogih menadžera informacijske tehnologije kod prikazivanja eEPC modela poslovnih procesa zbog svoje jednostavnosti i preglednosti. U modelu smo koristili simbole za aktivnosti i događaje te operator za isključivi izbor – XOR. Poduzeće u kojem se odvija poslovni proces je izmišljenog naziva Buco.

Model prodajnog procesa automobila

Analizom prodajnog procesa došlo se do zaključka kako je postojeći model poslovnog procesa dovoljno efikasan, te kako nije potrebna njegova promjena. S aspekta konkurentnosti i zadržavanja takvih performansi, dovoljno je periodički po potrebi vršiti nadogradnju poslovnog software-a.

Proces prodaje automobila u autosalonu počinje pojavom potrebe potencijalnog kupca za automobilom. Kupac odlazi u autosalon i razgledava izložene modele, te izabire model koji mu se sviđa. Slijedi

isprobavanje odabranog modela, te donošenje konačnog zaključka o zadovoljstvu i preferenciji izabranog modela. Ako kupac nije zadovoljan, slijedi ponuda neke od alternativa. U slučaju daljnjeg nezadovoljstva kupca, proces završava. U oba slučaja, ako je kupac zadovoljan prvotnim izborom ili alternativom, slijedi ispunavanje obrasca narudžbe, te formiranje cijene na temelju cijene baznog modela i izabrane dodatne opreme.

Iza toga slijedi pregovaranje o cijeni u svrhu odobravanja određenih popusta, ili ako je izabrani model automobila na akciji. Neprihvatanje cijene od strane kupca vodi u daljnje pregovore, a u slučaju ponovljenog nezadovoljstva kupac napušta salon, te proces prodaje završava. U slučaju prihvatanje prvotne i cijene nakon pregovaranja, slijedi dogovor o načinu plaćanja. Alternative su plaćanje kreditom, plaćanje leasingom, te plaćanje gotovinom. Nakon odabira određene alternative, slijedi plaćanje.

Nakon izvršenog plaćanja, prodavač naručuje odabrani model iz skladišta. Nakon što automobil stigne iz skladišta, kupac vrši pregled vozila kako bi se uvjerio u ispravnost i opremljenost automobila. U slučaju uočavanja određenog nedostatka, slijedi reklamacija, te narudžba novog automobila iz skladišta. Nakon što kupac utvrdi kako je narudžba u redu, kupac prihvata automobil i odlazi iz autosalona.

...

-----OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD
MOŽETE PREUZETI NA SAJTU.-----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com