

Informatyka w zarządzaniu (systemy informatyczne w zarządzaniu)

ćwiczenie / laboratorium



www.mgmt4all.com

System transakcyjny (ERP)

- **Praca projektowa**

PROJEKT



Proces obsługi sprzedaży: www.mksiegowa.pl



OfertaCennikFunkcjeKontaktFAQO nas

- [dokumentacja](#) jest zawsze dostępna w programie pod klawiszem pomoc u góry ekranu
- [filmy instruktażowe](#) pomogą przy rozpoczęciu pracy z programem
- zapraszamy na nasze [webinar](#)
- w wersji DEMO jest włączony system pomocy kontekstowej (tzw. hinty); w razie potrzeby można kliknąć w tukana, gdzie jest instrukcja umożliwiająca wyłączenie pomocy

Uwaga:

Niektóre, bardziej zaawansowane funkcje programu są w wersji demo wyłączone. Ponadto dane wprowadzone w wersji DEMO mogą być widoczne dla innych. Aby w pełni przetestować program zapraszamy do skorzystania z [miesięcznego okresu promocyjnego](#), w którym udostępniamy wszystkie funkcjonalności.

Miło nam będzie, jeżeli po wypróbowaniu wersji **DEMO** wyrażą Państwo opinię o programie, lub skorzystają z miesięcznego okresu promocyjnego.

Wypróbuj już teraz **całkowicie za darmo!**

DEMO

PROJEKT



Proces obsługi sprzedaży: www.mksiegowa.pl



OfertaCennikFunkcjeKontakt

aktualności

⊕ oferta

⊕ funkcjonalność

webinaria

⊕ cennik

⊕ dokumentacja

opinie

Program finansowo - księgowy mKsiegowa.pl możesz łatwo dostosować do swoich potrzeb. Demo programu jest dostępne w wielu wariantach. Poniżej przygotowaliśmy najbardziej typowe konfiguracje. W przypadku, gdy konfiguracje poniższe nie będą idealnie dostosowane do Twoich potrzeb prosimy o kontakt.

	dla księgowych	dla przedsiębiorców
mikroBilans - dla małych stowarzyszeń i fundacji - dla mikrofirm zwolnionych z VAT	DEMO	DEMO
miniBilans - dla spółek z o.o. zwolnionych z VAT - dla stowarzyszeń i fundacji	DEMO	DEMO
mBilans dla spółek z o.o. prowadzących działalność usługową i będących płatnikiem VAT	DEMO	DEMO
maxBilans dla spółek prowadzących działalność handlową i będących płatnikami VAT	DEMO	DEMO

PROJEKT



Proces obsługi sprzedaży:

mKsiegowa.pl

PanelUst. wyświetlHasłoPomocKontaktWylogowanie

SprzedażZakupyMagazynyProdukcjaPrzekrojeŚrodki trwałeKsięgowośćUstawienia

Operacje księgowe

 Dokumenty Księgowe Proste

 Rozliczenia Międzyokresowe

 [Dziennik Księgowy](#)

Banki i Kasy

 Płatności Klienta

 Wpłaty

 Płatności dla Dostawców

 Wypłaty

 Transfer Płatniczy

 Raport Płatniczy

 [Uzgodnienie Wyciągów Bankowych](#)

 Import Transakcji bankowych

 Przegląd Wyciągów Bankowych

Zestawienia i Raporty

 Zapisy na Kontach

 Podgląd VAT

 Raporty Ksiąg Handlowych

 Deklaracje VAT

 Jednolity Plik Kontrolny

 [Obroty na Kontach](#)

 Bilans Próbny

 Zestawienie Wyników

 Sprawozdania Finansowe

Pielęgnacja

 Zamykanie Dziennika

 Plan Kont

 Plan Kont (Analityka)

 Konta Rozliczeniowe - Konfiguracja

 Szybkie księgowanie

 Waluty

 Kursy Wymiany

 Rewaluacja Kont Walutowych

 Planowanie Budżetu

 Wzorce Sprawozdań Finansowych

 Konfiguracja Importu Transakcji Bankowych

PROJEKT



Proces obsługi sprzedaży:



- Etapy: „Proces obsługi sprzedaży”
 - 0) Zarządzanie **danymi podstawowymi**:
 - a. *warunki płatności*
 - b. *indeks materiałowy,*
 - c. *cena sprzedaży (brutto!),*
 - d. *magazyn + PZ / bilans otwarcia !!!*
 - e. *sprzedawca*
 - f. *firma transportowa*
 - g. *odbiorca (klient)*

Zarządzanie procesami biznesowymi (BPM)

- Wprowadzenie / praca projektowa

Notacja BPMN

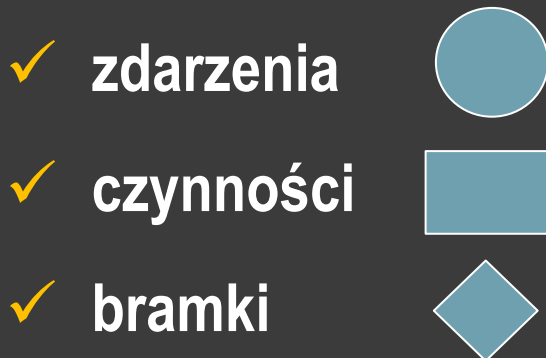
DEFINICJA

- **BPMN (Business Process Model and Notation)** / *Notacja i Model Procesu biznesowego* - graficzna metoda służąca do prostego i zrozumiałego opisywania procesów biznesowych.
- Pierwotnie nazwa BPMN była rozwijana jako *Business Process Modeling Notation*.
- Notacja to **język komunikacji** świata biznesu z branżą IT więc nie może być niezrozumiała a nawet zbyt trudna!

Notacja BPMN

DEFINICJA

- Notacja **BPMN** powstała w ramach *Business Process Management Initiative*, obecnie jest utrzymywana przez konsorcjum *Object Management Group* (<http://www.omg.org/>).
- Wersja standardu BPMN to 2.0 obejmuje 3 typy obiektów:




+ przepływ sterowania

Notacja BPMN

Obiekty BPMN:

1. Zdarzenie *Event* – symbolizowane przez okrąg.

Zdarzenia mogą być początkowe (**START event**), pośrednie (**INTERMEDIATE event**) i końcowe (**END event**).

Występują następujące **typy zdarzeń**: nieokreślone, komunikat, sygnał, zasada, czas, anulowanie, zerwanie (terminacja), usterka, eskalacja, kompensacja, łącze wielokrotne.



Notacja BPMN

Obiekty BPMN:

1. Zdarzenie *Event* – typy zdarzeń:



- **generic (none)** - nieokreślony



- **message** - wiadomość



- **timer** – czasowe



- **conditional** - warunkowe



- **signal** - sygnałowe



- **multiple** - wielokrotne

Blueworks live



Notacja BPMN

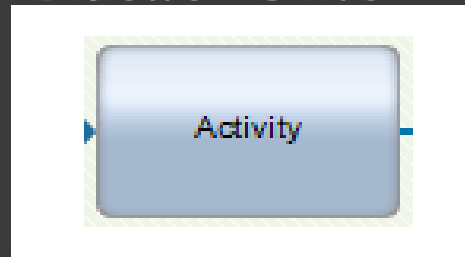
Obiekty BPMN:

2. Czynność *Activity* – symbolizowane przez prostokąt z zaokrąglonymi rogami.

Czynność to „praca” wykonywana w procesie lub w przypadku diagramów choreografii (mapowania procesów) „współpraca” (powiązania wejścia-wyjścia) wykonywana pomiędzy procesami.



Blueworks live

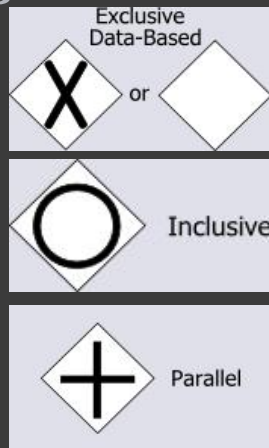


Notacja BPMN

Obiekty BPMN:

3. Bramka logiczna Gateway – symbolizowana przez romb. Bramki mogą rozdzielać lub łączyć przepływy.

Blueworks



- wykluczająca, oparta na danych (XOR)
 - tylko jeden wybór
- obejmująca (różne kombinacje wyników) / (OR)
 - jeden wybór lub dowolnie więcej
- równoległa (AND)
 - wszystkie muszą być spełnione / realizowane

PROJEKT



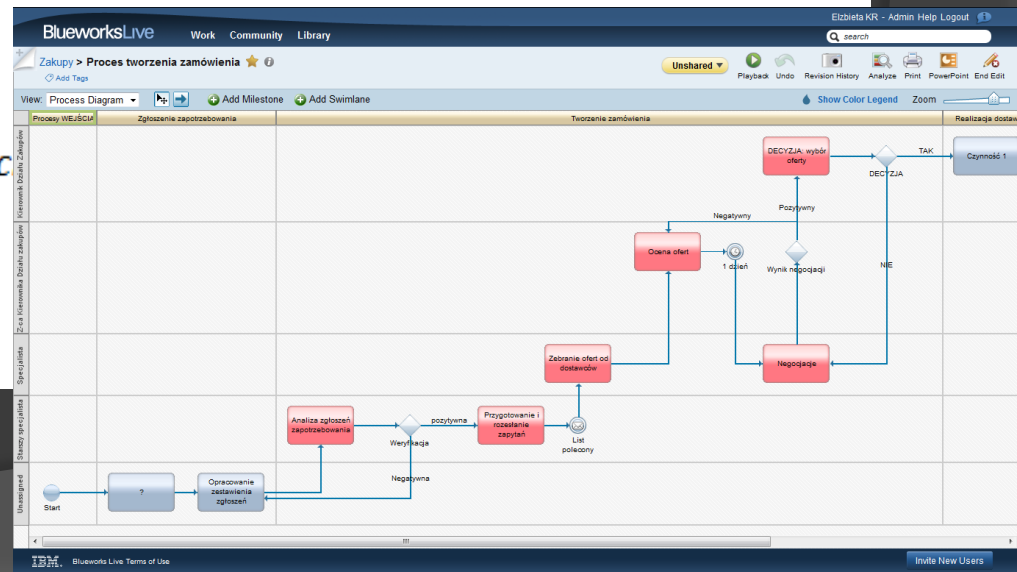
MODEL procesu obsługi sprzedaży (BPMN):



- Etapy: „Proces obsługi sprzedaży”

0) Zarządzanie danymi podstawowymi:

- warunki płatności*
- indeks materiałowy,*
- cena sprzedaży (brutto!),*
- magazyn + PZ / bilans otwarcia*
- sprzedawca*
- firma transportowa*
- odbiorca (klient)*



PROJEKT



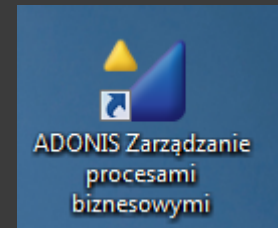
Modelowanie BPMN – przegląd programów:

1. ADONIS Zarządzanie procesami biznesowymi

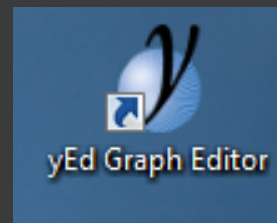
2. BIZAGI Modeler



bizagi
Modeler



3. yEd Graph Editor

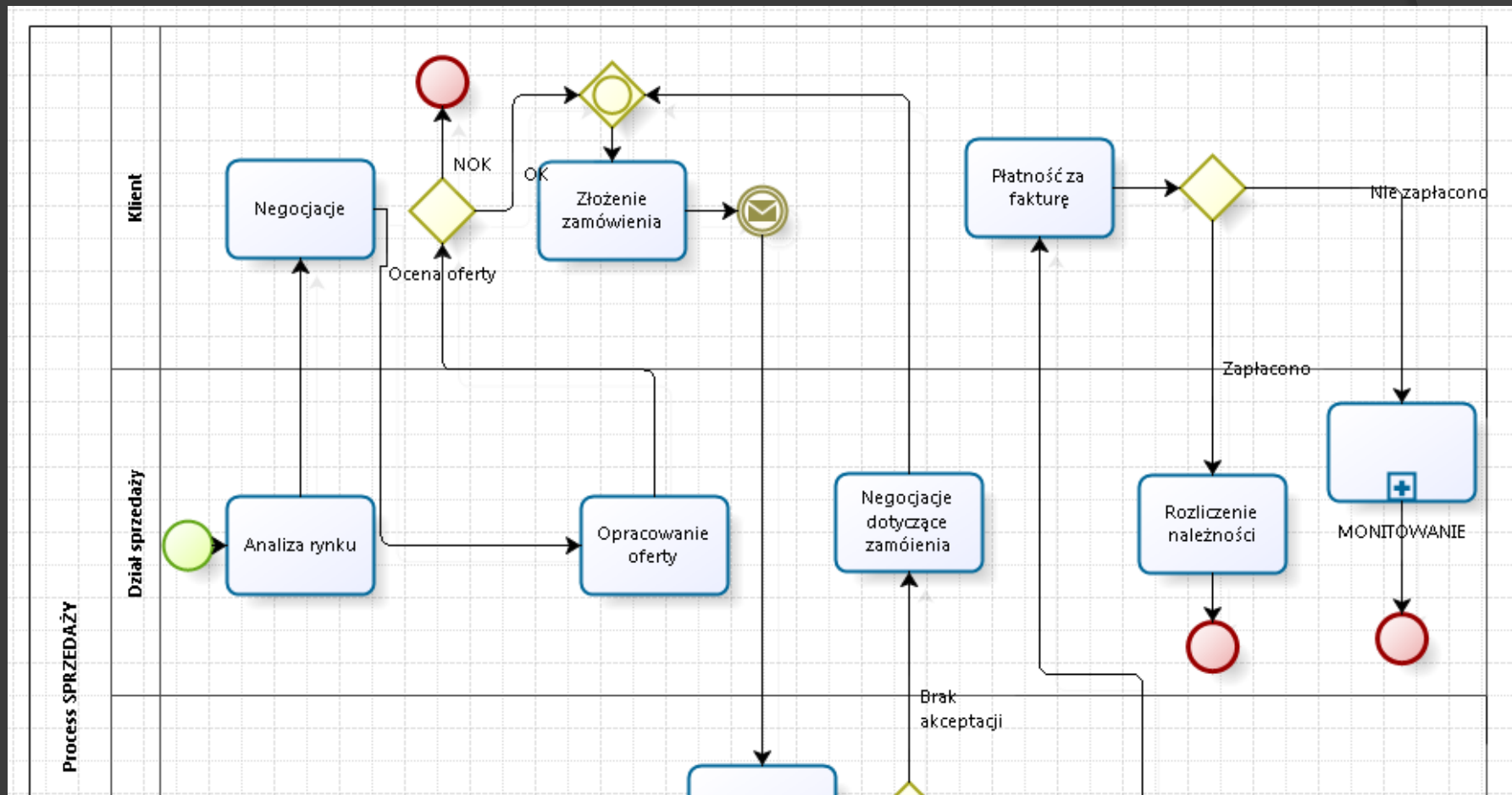


PROJEKT

BIZAGI Modeler



bizagi
Modeler

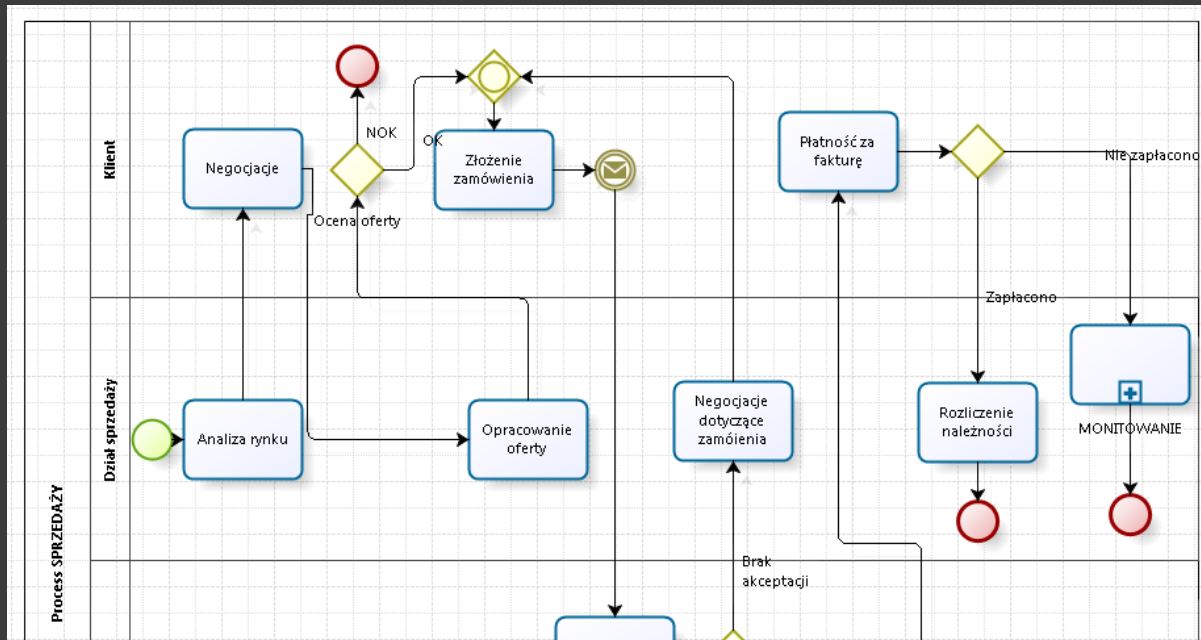


PROJEKT

BIZAGI Modeler



bizagi
Modeler



Analityka BI

- Wprowadzenie / praca projektowa

Analityka biznesowa



WIZUALIZACJA WYNIKÓW (BI):



Analityka biznesowa



PARAMETRYZACJA PROCESU (BI):

Wskaźniki (KCS) i propozycje udoskonalenia procesu:

Nazwa + formula WSKAŹNIKA	WARTOŚĆ		Propozycja USPRAWNIENÍ
	obecna AS-IS	oczekiwana TO-BE	
Terminowość wykonania zlecenia - termin dostawy / termin zamówienia = różnica [dni]	średni czas opóźnień = 3 dni	średni czas opóźnień = 2 dni	1. Wdrożyć koncepcję "Time Management". 2. Workflow akceptacyjny WF (dok. elektroniczne). 3. Umowy ramowe.

Analityka biznesowa



Metodologia:

1. Zdefiniuj cel i zakres planowanej analizy.
2. Opracuj mierniki / wskaźniki realizacji celu (KPI – *Key Performance Indicators*)
3. Pozyskaj dane biznesowe / wykonaj pomiar.
4. Dobierz narzędzie analityczne (**oprogramowanie**).
5. Uporządkuj dane i wykonaj obliczenia KPIs.
6. Przedstaw wnioski – wyniki przeprowadzonej analizy – tabela.
7. Przedstaw rekomendacje – co i jak należy usprawnić? - tabela

PROJEKT



Analiza BI – przegląd programów:

1. Excel – arkusz kalkulacyjny



2. SAP Lumira / Dashboard Design
– system klasy BI



3. Pentaho - aplikacje w chmurze



Analityka biznesowa



Jak definiować cele i potem mierniki ich realizacji?

1. Zadajemy pytania dotyczące efektów, które chcemy osiągnąć przy pomocy wybranego procesu.
2. Rozróżniamy cel główny i cele uzupełniające.
3. Pytamy o strategię firmy oraz priorytety biznesowe.
4. Rozróżniamy mierniki i wskaźniki (KPI).
5. Poszukujemy związku / relacji pomiędzy celami a sposobem mierzenia stopnia ich realizacji (KPI).
6. Budujemy skale oceny dla poszczególnych KPI.

Analityka biznesowa



Dane sprzedażowe:

DANE SPRZEDAŻOWE								
	Nr faktury	Nazwa towaru	Liczba [szt.]	Cena jedn.	Wartość	Kod klienta	Data /miesiąc	Sprzedawca
	1001	robot	2	2 000	4 000	Klient01	1	Kowalski
	1002	dron	3	5 000	15 000	Klient03	4	Nowak
	1003	tablet	5	1 000	5 000	Klient01	3	Andrzejewski
	1004	laptop	6	3 000	18 000	Klient05	2	Nowak
	1005	tablet	7	1 000	7 000	Klient01	5	Nowak
	1006	dron	4	5 000	20 000	Klient04	6	Andrzejewski
	1007	robot	3	2 000	6 000	Klient04	4	Andrzejewski
	1008	tablet	5	1 000	5 000	Klient02	4	Nowak
	1009	dron	2	5 000	10 000	Klient03	3	Nowak
	1010	dron	1	5 000	5 000	Klient01	2	Kowalski
	1011	tablet	5	1 000	5 000	Klient01	1	Nowak
	1012	robot	2	2 000	4 000	Klient03	5	Andrzejewski
	1013	laptop	6	3 000	18 000	Klient03	4	Nowak
	1014	tablet	2	1 000	2 000	Klient04	3	Kowalski
	1015	dron	4	5 000	20 000	Klient01	2	Kowalski
	1016	dron	9	5 000	45 000	Klient01	6	Andrzejewski

Analityka biznesowa



Zestaw pytań do procesu sprzedażowego?

1. Jaka jest dynamika sprzedaży?
2. Co sprzedajemy i komu?
3. Kto jest najlepszym sprzedawcą?
4. Kiedy i co sprzedajemy (w jakich miesiącach)?
5. Ile czego sprzedajemy (ilość / wartość)?
6. ?

Podsumowanie projektu

- **Analiza SWOT**

Podsumowanie projektu

- Analiza SWOT

1. Analiza SWOT jest jedną z podstawowych metod / technik analizy strategicznej przedsiębiorstwa.
2. Nazwa metody jest akronimem angielskich słów **strengths** (mocne strony), **weaknesses** (słabe strony), **opportunities** (szanse potencjalne lub zaistniałe w otoczeniu), **threats** (zagrożenia prawdopodobne lub istniejące w otoczeniu).
3. Można ją stosować dla całego przedsiębiorstwa, lub w poszczególnych sferach jego funkcjonowania, np. marketingu, finansach, produkcji, itp.

<https://mfiles.pl>

Podsumowanie projektu

• Analiza SWOT



PROJEKT

Użyteczność systemów informatycznych
w zarządzaniu - analiza SWOT:



MOCNE strony	SŁABE strony

SZANSE	ZAGROŻENIA

PYTANIA?

www.mgmt4all.com

