

华南农业大学

《管理信息系统课程设计》开发文档

题目:	学而优书店进销存管理信息系统				
小组成员:	林利霞 刘安妮 沈艳红 苏基燕 张铭轩				
专业年级:	信管 班	日期:		指导教师:	邓成建

目录

目录

项目愿景

项目背景

业务情景

主要实现功能

企业效益

系统需求

产品总体效果

业务流程分析与建模

处理零售

进书订单处理流程

用例模型

功能性需要

定义参与者

创建用例

系统用例图

用例描述

采购货品用例

处理库存用例

处理销售用例

逻辑视图

领域模型

系统架构

过程视图

用例顺序图

用例类图

系统部署图

学而优进销存管理系统使用说明书

还原数据库

总结（附小组分工）

1.项目愿景

1.1 项目背景

随着最近各大网站书店的流行,日趋激烈的市场竞争环境使得实体书店的销售具有很大的挑战的意义。批发计划的合理性、成本的有效控制、设备的充分利用、作业的均衡安排、库存的合理管理等等挑战的各种理论和实践也就应运而生。在这些理论和实践中,首先提出而且被人们研究最多的是进销存管理的方法和理论。人们认识到,诸如原材料不能及时供应、零部件不能准确配套、库存积压、资金周转期长等问题产生的原因,在于对物料需求控制的不好。因此,一家成功的书店销售必须要有着完善的进销存系统来支持其整个任务的完成。

1.2 业务情景

学而优书店以销售社科、文化、经管、学术类图书为主,目前是广东地区规模最大与最具影响力的民营学术文化书店,也是众多人文、社科、经管类的优秀出版社在广东市场的代理商。目前在广州深圳等地运营着 9 家零售店的连锁型企业。

目前学而优书店各分店都使用一套桌面单机版的图书销售管理系统管理日常的图书销售业务,基本上能满足各店面的业务需求。但是近年来,网络购书因为价格便宜越来越受到人们的欢迎,当当、卓越、大洋等一大批网络书店迅速发展,对实体书店冲击非常大。因为学而优书店各零售店基本上都开设在大学校园附近,很大一部分客户高校的学生或老师,而他们更加青睐于网上购书,各书店销售量急剧下滑。因此,学而优书店的老板决定调整经营重点并设计一套新的图书营销策略以应对网络书店低价格带来的挑战,但现有的系统成为了新方案的绊脚石:

(1) 书店为那些经常光顾的顾客办理了会员卡,这些会员凭卡买书可以有 9 折优惠。书店老板分析认为所有会员打 9 折变相降价,并不能有效提高书的销量,希望重新设计折扣规则,即根据会员累计购买金额确定不同折扣。老板希望新会员折扣策略能给予书店老顾客更多折扣吸引他们到实体店购书,另一方面不至于

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/995142010021011041>