



МОБИЛИЗАЦИЯ АГЕНТУРЫ

Опыт разработки мобильного приложения
для торгового агента ТД «МИДА»



Agile - Гибкая методология разработки программного обеспечения, ориентированная на использование интерактивной разработки, динамическое формирование требований и обеспечение их реализации в результате постоянного взаимодействия внутри самоорганизующихся рабочих групп, состоящих из специалистов различного профиля.

Удивительно, как на новом витке истории, в новой импортной упаковке, к нам вернулся хорошо известный всем советским инженерам «метод научного тыка».

Хорошая, на мой взгляд, новость состоит в том, что мы этой «передовой» методологией не просто владеем, а применяем ее с рождения.

Раньше, по этой причине, я думал, что в своем развитии мы сильно отстаем от «цивилизации», а теперь выяснилось, что мы ее всегда опережали.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

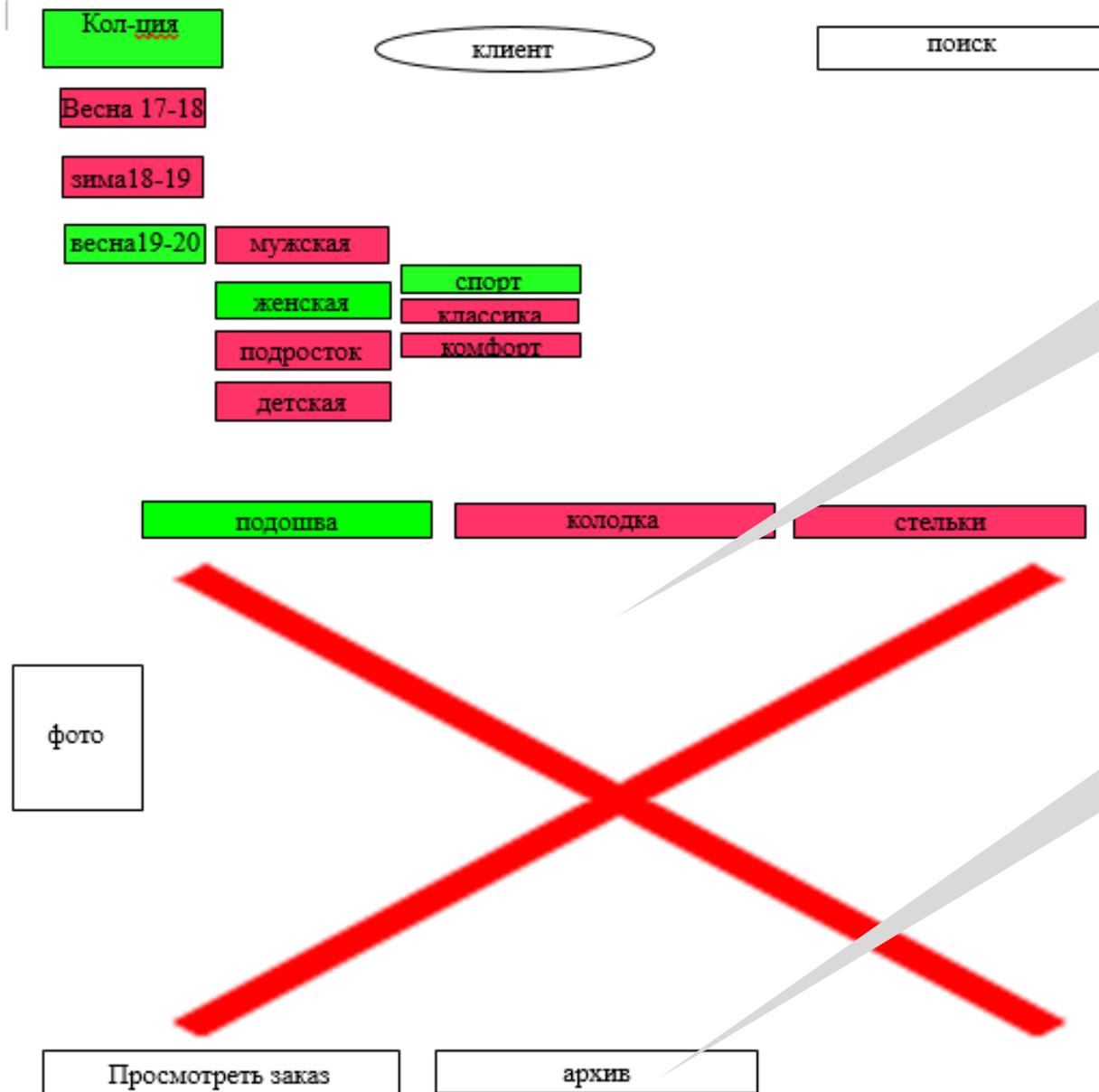
Наш Заказчик осознал потребность: Торговый агент должен иметь возможность оформить заказ (в смысле ввести данные в корпоративную систему управления) прямо в офисе у покупателя.

Провели совещание на котором рассмотрели альтернативные варианты решений:

- 1.Распределенная база_.** Копия базы устанавливается на ноутбук и с этим ноутбуком агент и ходит по клиентам
- 2.Тонкий клиент на «1С».** Программируется «легкая» форма для Заказа покупателя и необходимый сервис. Агент входит прямо в рабочую базу.
- 3.Web-клиент на «БИТРИКС».** Программируется web-форма для Заказа покупателя и необходимый сервис, «под формой» своя локальная база, которая лежит на хосте и клиент работает с ней, данные с основной базой синхронизируются путем обмена.
- 4.Мобильное приложение.** Примерно те же, что п.1., меньше возможностей, но работает на планшете.

По итогам совещания был сделан Выбор №1 – Мобильное приложение.

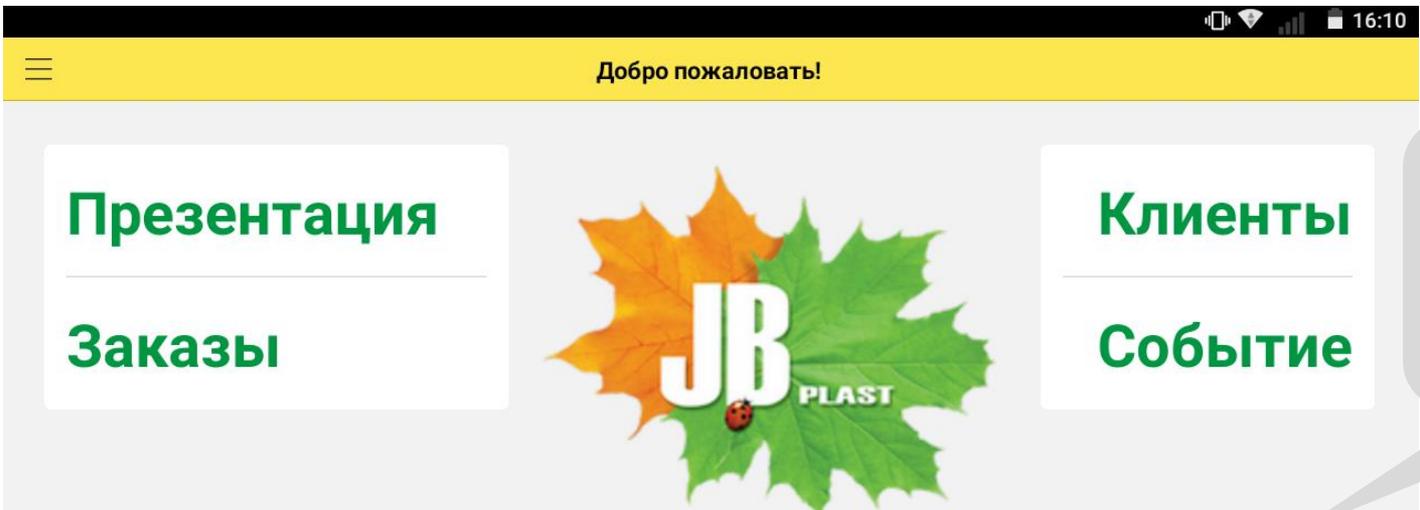
КАК ОПИСАЛ ЗАКАЗЧИК



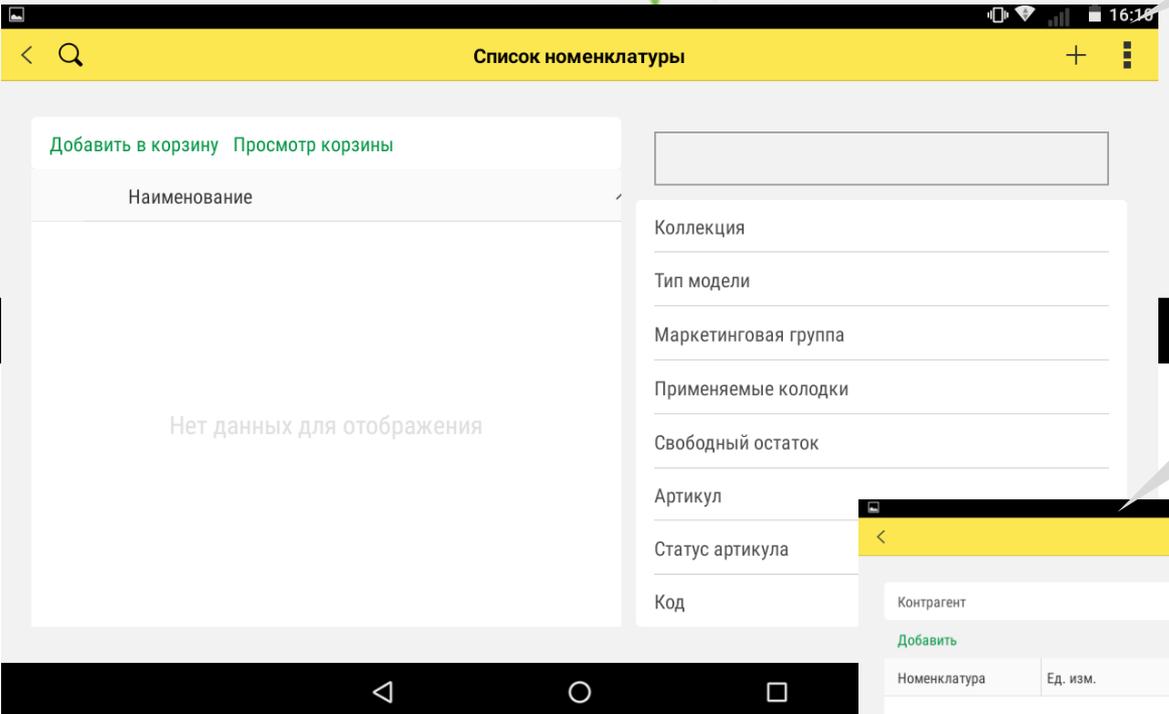
Подбираем номенклатуру - листаем фотографии, лайкаем (отмечаем нужные)

И кнопка чтобы все отобранное записать в заказ и потом посмотреть архив заказов

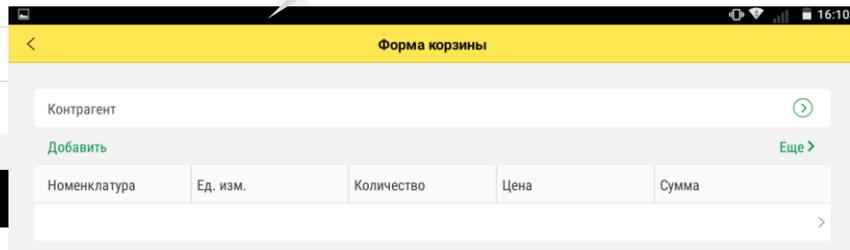
КАК ПОНЯЛИ ПРОГРАММИСТЫ



Функция «Презентация» открывает форму подбора номенклатуры



Подобранная номенклатура сохранялась в корзине, а оттуда попадала в Заказ покупателя



ПЕРВАЯ ИТЕРАЦИЯ. ВЫБОР №2

Провели совещание на котором рассмотрели достигнутые результаты. По итогам совещания был сделан Выбор №2 (цитата из протокола):

«...Принять минимальный набор сведений о связке контрагент-номенклатура, необходимый для планирования продаж:

- ❖ **Показ** (Дата первой презентации артикула)
- ❖ **Отшив** (Количество экспериментальной обуви, изготовленной с применением образцов подошвы)
- ❖ **Прогноз** (Оценка количества покупок данной модели на полугодие)

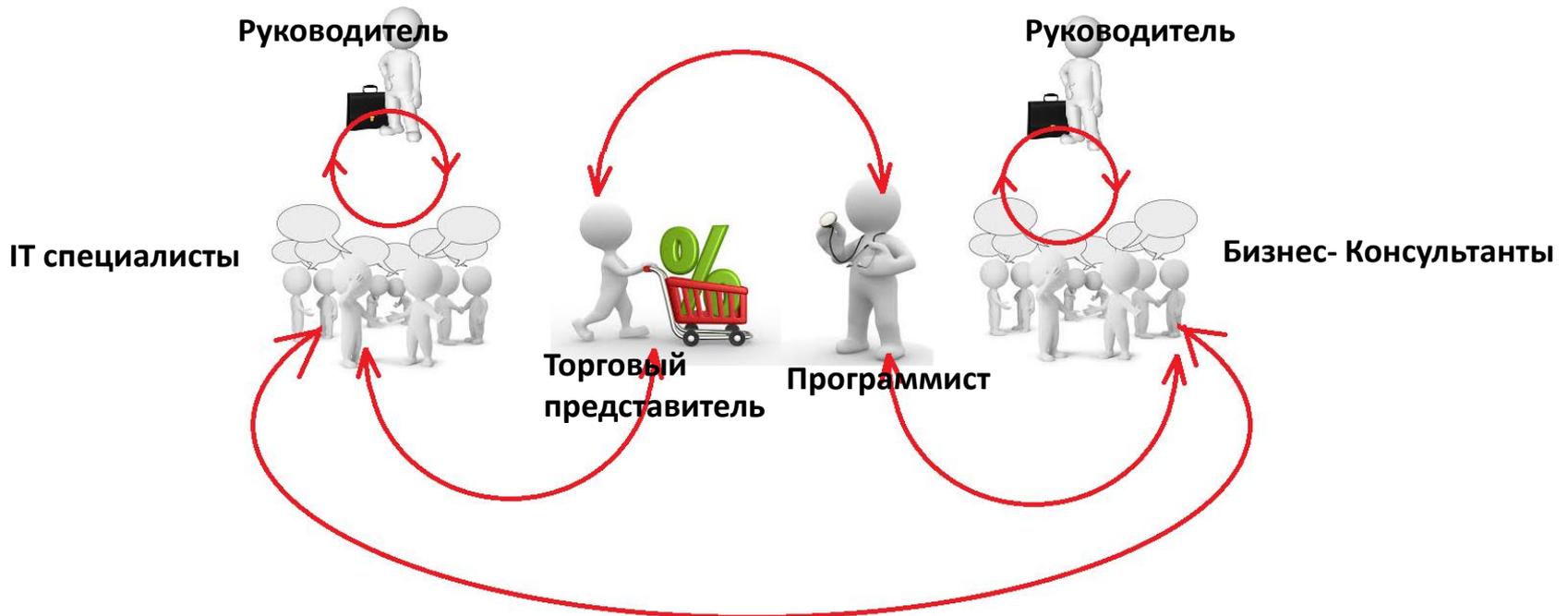
Предложенные традиционные формы отклонить. Создать единую форму для презентации, ввода заказа, сбора статистической информации и текстового примечания, чтобы разговаривая об одном артикуле, не приходилось перескакивать между документами для ввода данных по ходу презентации...»

КОММУНИКАЦИИ

Так как при подобном подходе цель разработки в начале пути не определена - она уточняется по ходу движения, способность вести диалог (слушать и слышать друг друга) оказывается важнее всех технических деталей. Поэтому несколько слов, о том, как выглядело «...постоянное взаимодействие внутри самоорганизующихся рабочих групп, состоящих из специалистов различного профиля...» в нашем случае.

КОМАНДА ЗАКАЗЧИКА

КОМАНДА ПОДРЯДЧИКА



ПОСЛЕДУЮЩИЕ ИТЕРАЦИИ

Всего, до окончания фазы активной разработки было выпущено 7 версий приложения (*.apk), примерно после третьего, «родители» задумались над тем, что у ребенка должно быть имя и оно тоже появилось. По итогам небольшого конкурса приложение назвали:

JB Store

Всего был потрачено 1,5 человекомесяца разработчика, но процесс растянулся на 4 месяца (по календарю).

Вопрос: Что происходило в промежутках ?

Ответ: Вот то самое: «... взаимодействие внутри самоорганизующихся рабочих групп, состоящих из специалистов различного профиля...».

Добро пожаловать!



Встреча



Клиенты



События



Заказы

Встреча была преобразована в отдельную сущность, а не просто форму подбора



ЧТО ПОЛУЧИЛОСЬ

Кроме фиксации номера и выбора контрагента встреча имеет начало и окончание

15:18

15:18:36

Готово

Номер 000000002 Дата 06.07.2017 15:18:36 Фото

Контрагент Маркович Р.В. [Марк Магазин] г.Донецк >

Конт. лицо Алёна >

Предмет 2017 - 2018 осень зима >

Допустимая задолженность: 4 850,00

Начало 05.06.2017 13:22:43

Окончание 05.07.2017 15:16:52

Товары Документы

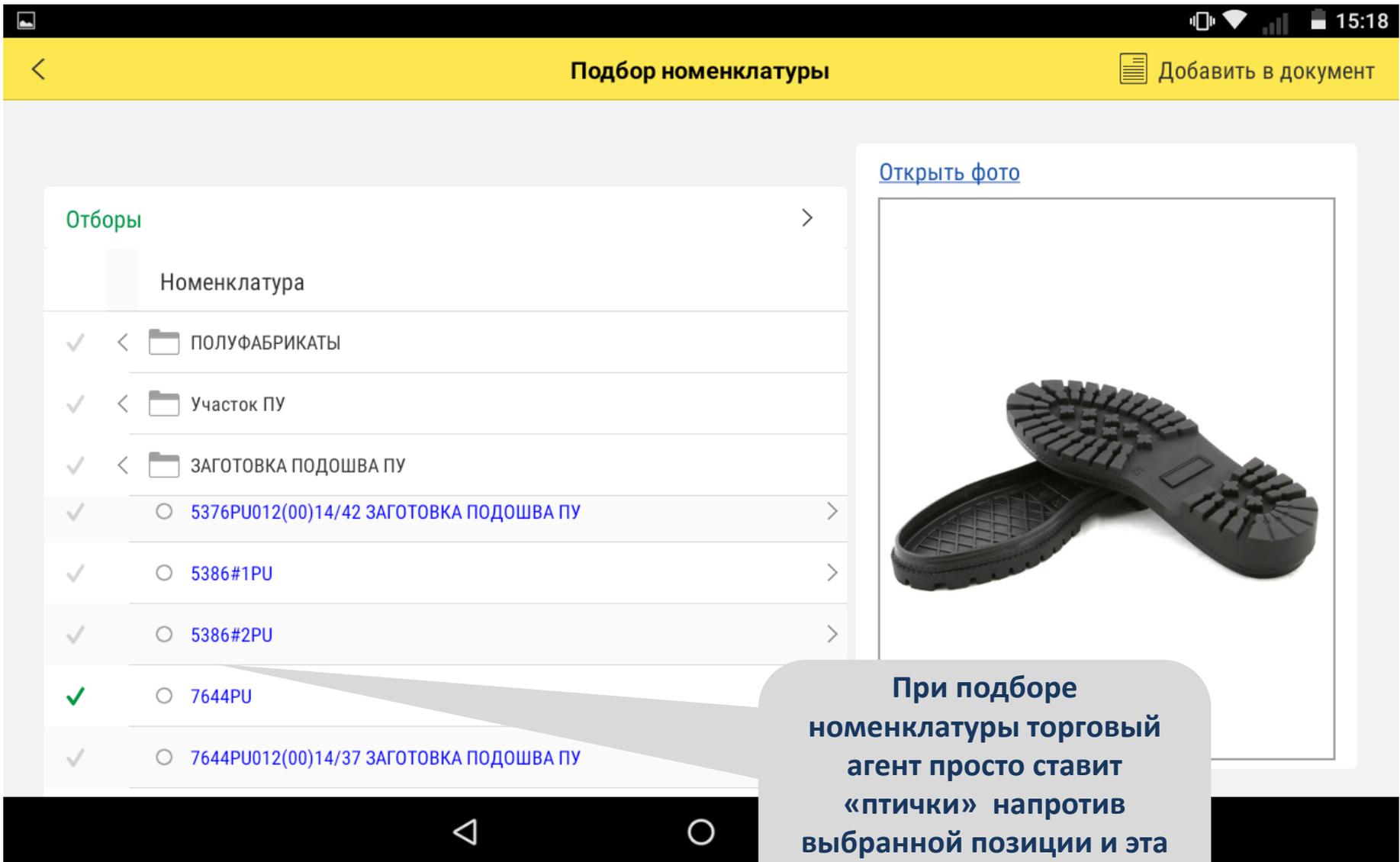
Подбор Еще >

N	Показ	Номенклатура Примечание	Заказ	Отшив	Прогноз	Наличие	Текущий остаток Выбрано
1	<input checked="" type="checkbox"/>	7644PU	15,000				660,000 >

Здесь же можно подобрать товары...

А также по каждой позиции ввести значение 4-х показателей: Заказ, Отшив, Прогноз, Наличие

ЧТО ПОЛУЧИЛОСЬ



ЧТО ПОЛУЧИЛОСЬ

Встреча с клиентом 000000002 от 06.07.2017 15:18:36 * Готово

Номер 000000002 Дата 06.07.2017 15:18:36 Фото

Контрагент Маркович Р.В. [Марк Магазин] г.Донецк > **Допустимая задолженность: 4 850,00**

Конт. лицо Алёна >

Предмет 2017 - 2018 осень зима >

Начало 05.06.2017 13:22:43

Окончание 05.07.2017 15:16:52

Товары Документы

Сформировать документы Еще >

N	Документ
1	Заказ покупателя 000000002 от 05.07.2017 15:16:52 >
2	Событие 000000002 от 05.07.2017 15:16:52

Главное

По окончании встречи ее результаты записываются в форме документов. Документы возможны 2-х видов: Заказы и События. Это по сути, типовые объекты УПП, которые при обмене так и передаются.

ЧТО ПОЛУЧИЛОСЬ



Номер	000000003	Дата	05.07.2017 15:16:52	Фото	Состояние	Завершено
Группа события	Прогноз клиента				Вид события	Личная встреча

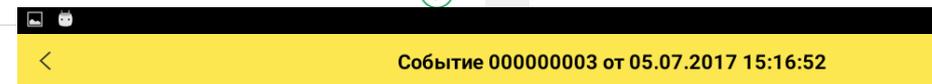
Товары Общие Дополнительно

Контрагент Маркович Р.В. [Марк Магазин] г.Донецк

Предмет 2017 - 2018 осень зима

Подбор A↓ > Z↓ >

N	Номенклатура	Единица изме...	Коэффициент	Количество	Примечание
1	7644PU пара		00	25,000	



Группа события Прогноз клиента Вид события

Товары Общие Дополнительно

Контактное лицо Алёна

Тема прогноз закупок на год

Начало события

Окончание события

Содержание события
Просмотрен товар и сделан прогноз закупок на год

Внутреннюю логику события усложнили, добавили табличную часть с перечнем номенклатуры и возможность обрабатывать эту статистику на стороне УПП

Текстовые реквизиты заполняются по умолчанию, но могут быть отредактированы пользователем

с клиентом 000000002 от 06.07.2017 15:18:36

Главное

Присоединены

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !



Сергей Бутенко

sergey.butenko@procom.zp.ua

ООО "ПРОКОМ"

+38 (061) 233-02-44, +38 (061) 279-57-44

office@procom.zp.ua

csoprocom.com.ua

