



# 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

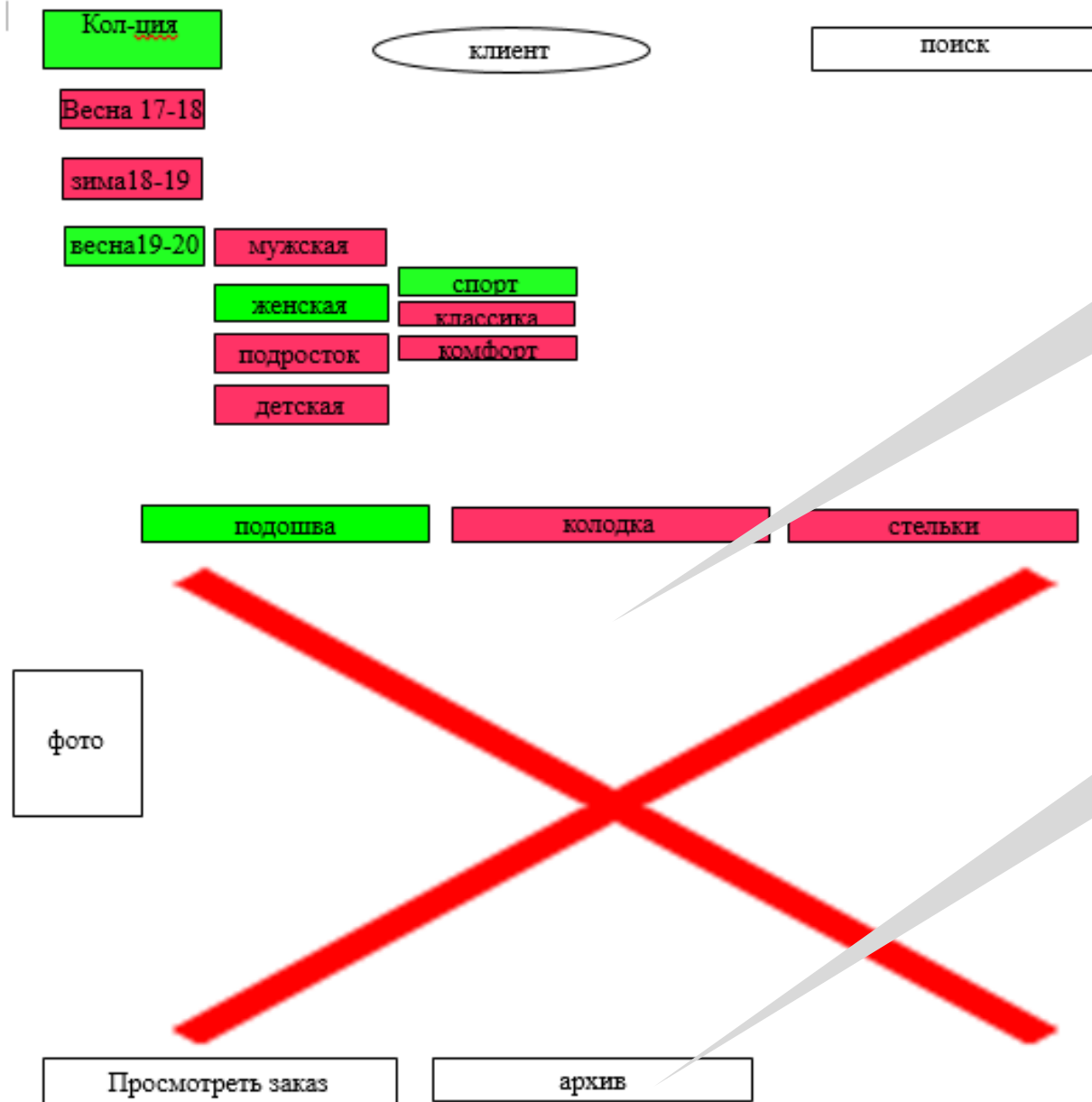
**2.Тонкий клиент на «1С».** Программируется «легкая» форма для Заказа покупателя и необходимый сервис. Агент входит прямо в рабочую базу.

**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.**

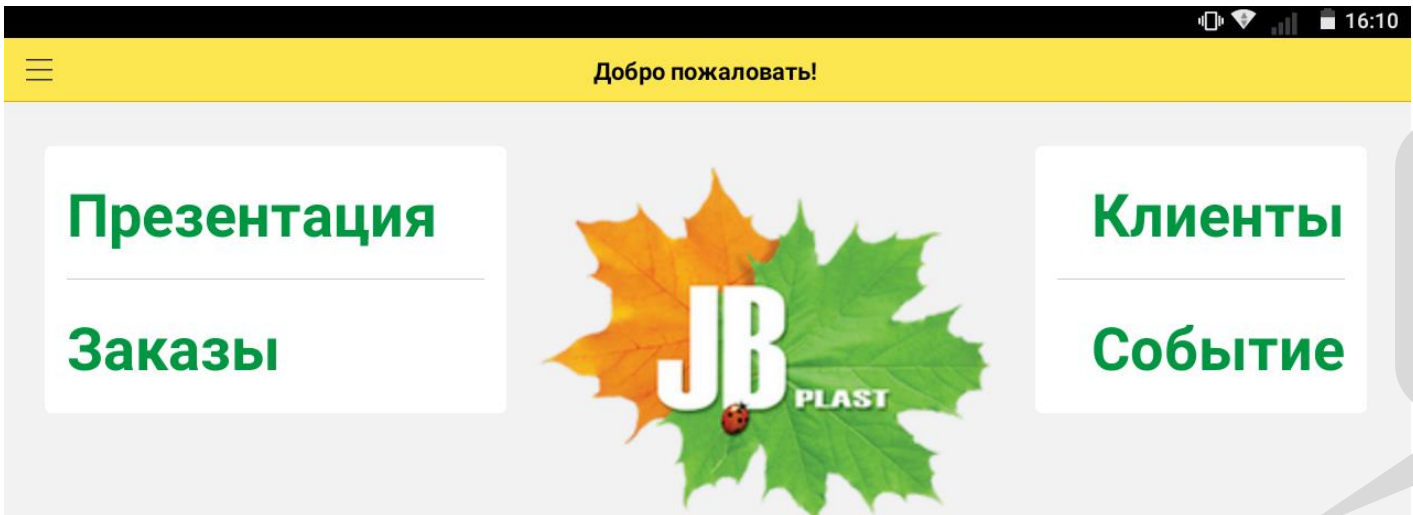
# КАК ОПИСАЛ ЗАКАЗЧИК



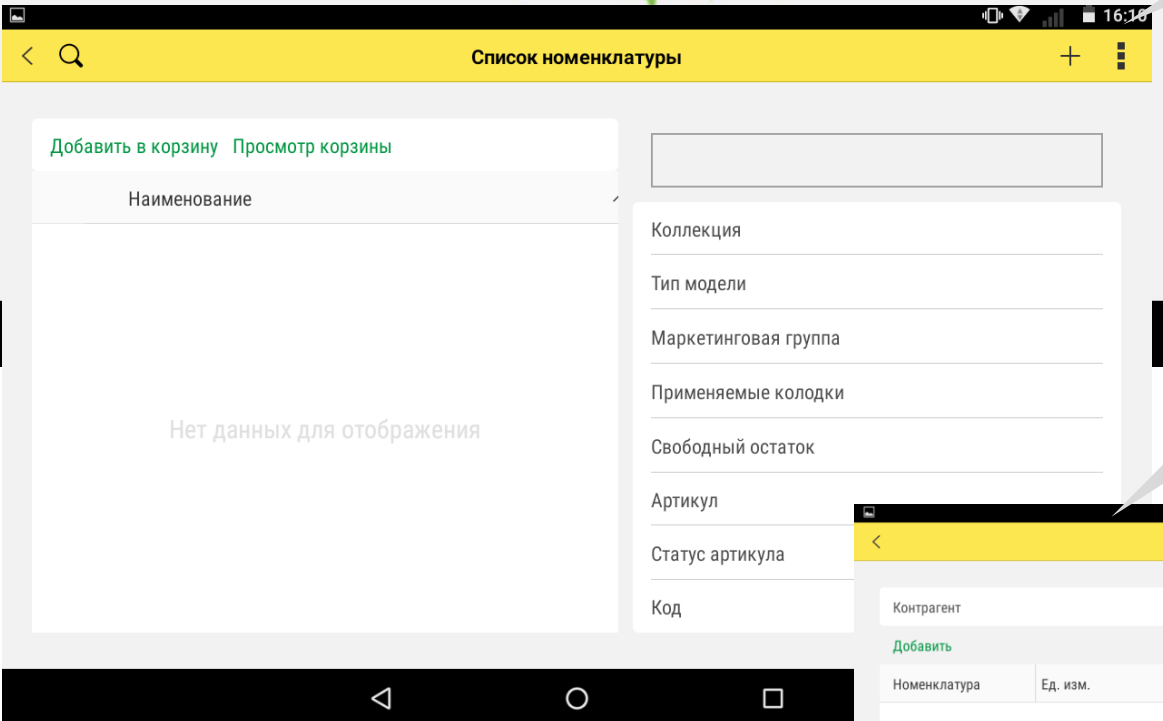
Подбираем номенклатуру - листаем фотографии, лайкаем (отмечаем нужные)

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

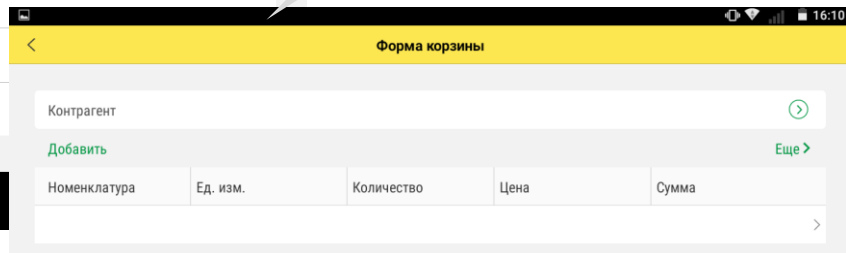
# КАК ПОНЯЛИ ПРОГРАММИСТЫ



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

Вс 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

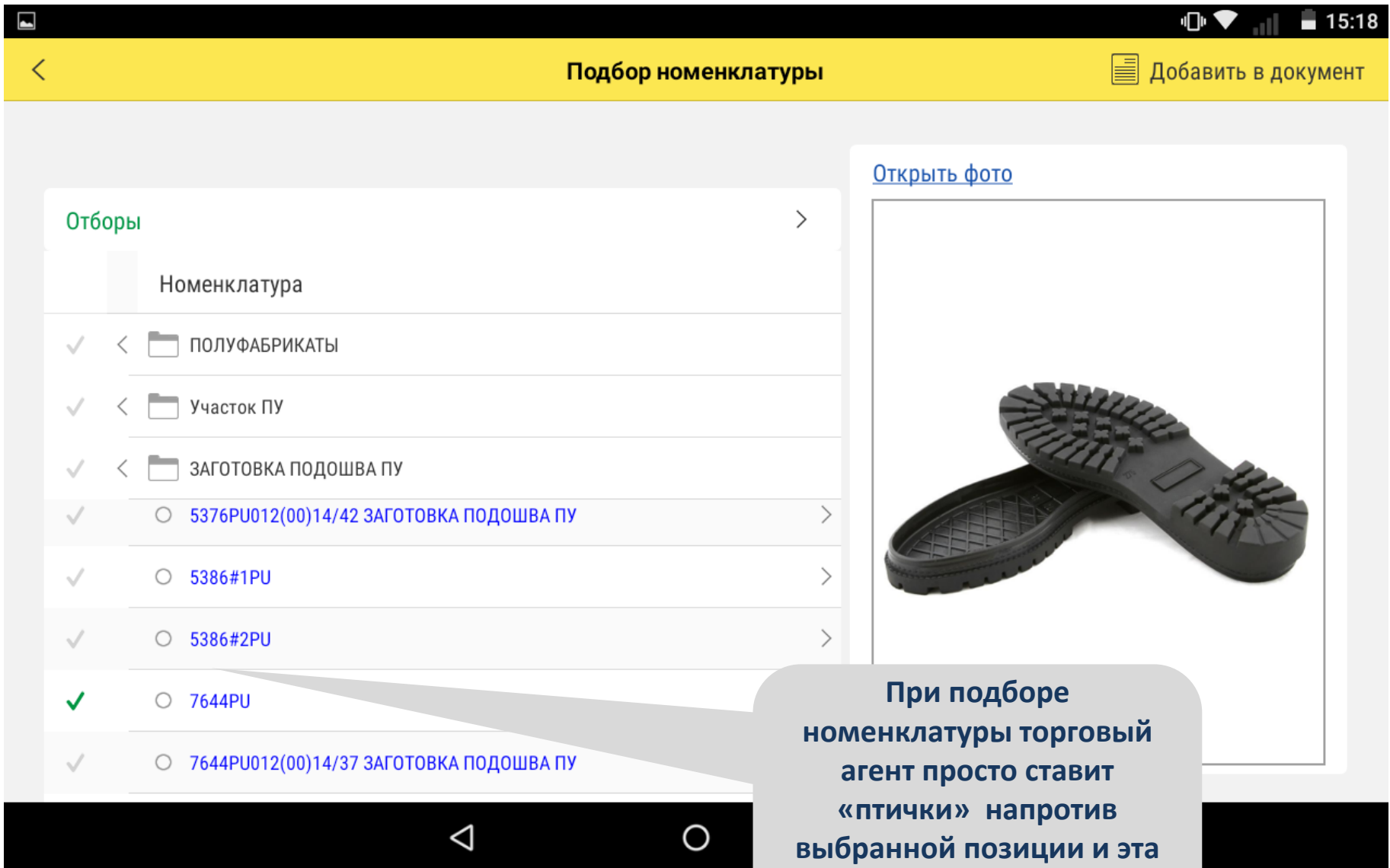
Подбор Еще >

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

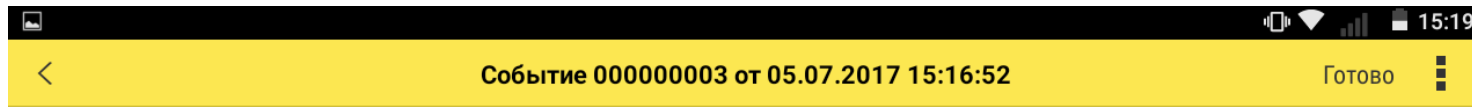
Сформировать документы Еще >

N	Документ
1	Заказ покупателя 000000002 от 05.07.2017 15:16:52 <span>&gt;</span>
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

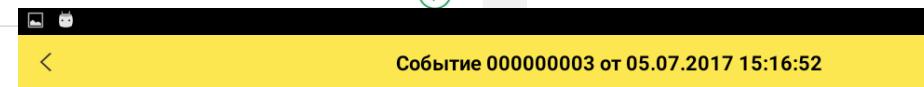
Товары    Общие    Дополнительно

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

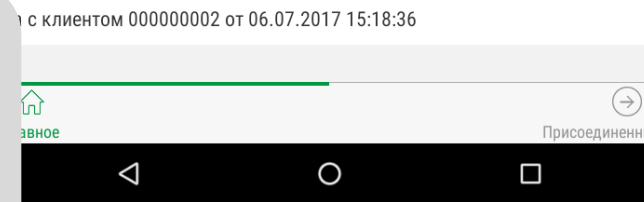
Товары    Общие    Дополнительно

Контактное лицо    Алёна  
Тема    прогноз закупок на год

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**



# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !



**Сергей Бутенко**

[sergey.butenko@procom.zp.ua](mailto:sergey.butenko@procom.zp.ua)

**ООО "ПРОКОМ"**

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

[office@procom.zp.ua](mailto:office@procom.zp.ua)

[csoprocom.com.ua](http://csoprocom.com.ua)

