

wysylkowy dom towarowy puchatek	d:\ii_pb\io\projekt\scen06.doc	
Autor: wojciech chybowski	Zmodyfikowany przez: wojciech chybowski	
Data utworzenia: 15 marca 1999	Data ostatniej modyfikacji: 15 marca 1999	Page 1/1

Wysylkowy Dom Towarowy *Puchatek*

Wysylkowy Dom Towarowy *Puchatek* to siec kilkunastu duzych magazynow zlokalizowanych w najwiekszych Polskich miastach. Zajmuje sie on wysylkowa sprzedaza najrozniejszych towarow, od pampersow po piły tarczowe. Cykl sprzedazy w *Puchatku* wyglada nastepujaco: kazdy magazyn dzialajacy w danym obszarze Polski rozsyła do mieszkancow swoje bezplatne katalogi, obowiazujace przez ustalony okres czasu, informujace o oferowanym zestawie produktow. Kazdy towar ma swój kod, jednoznacznie go identyfikujacy, opis, jednostke miary, wage i cene. Klienci przysylaja swoje zamowienia, podajac zawierajace nazwy i kody zamawianych towarow oraz ich ilosc. Jednoczesnie wplacaja oni odpowiednia kwote (cena towaru plus koszty jego przesyłki proporcjonalne do wagi) na konto *Puchatka*. Tabela oplat dla poszczegolnych przedzialow wagowych jest dołączona do katalogu. Po otrzymaniu potwierdzenia wplaty z banku produkt jest wysylany do klienta. Klient ma prawo w ciagu miesiaca zareklamowac towar. W przypadku udowodnienia swej racji moze on otrzymac inny egzemplarz produktu lub zwrot kosztow.

Puchatek zaopatruje sie w produkty w najlepszych wchodnich i zachodnich hurtowniach. W zamowieniach podawana jest nazwa towaru oraz jego ilosc. Zwyczajnie cena zakupu jest nizsza od ceny sprzedazy, wiec kierownictwo *Puchatka*, na podstawie rejestracji zakupow i sprzedazy jest w kazdej chwili obliczyc swój calkowity dochod z obrotu towarami.

W celu latwiejszego odszukania poszczegolnych towarow magazyny *Puchatka* sa podzielone na sektory, a te z kolei na sekcje. Jeden towar moze byc przechowywany w wielu sektorach i sekcjach. Stan magazynu jest na biezaco monitorowany. W chwili gdy ilosc danego towaru spadnie ponizej pewnej wartosci progowej jest on zamawiany w hurtowni. Jezeli realizacja zamowienia w hurtowni trwa zbyt dlugo, a zapotrzebowanie na dany towar nie maleje, to dany magazyn moze sprowadzic niezbedna ilosc produktu z innego magazynu.

Aby lepiej rozsyłac katalogi kierownictwo *Puchatka* prowadzi badania rynku. Do losowo wybranej probki tych klientow, ktorzy co najmniej 2 razy skorzystali z uslug *Puchatka* rozsyłana jest anonimowa ankieta z pytaniem o wiek, wyksztalcenie, zawod, wielkosc dochodow rocznych, licznośc rodziny, dane o posiadanych samochodzie i wielkosc miejscowosci zamieszkania. Na podstawie tych danych opracowywany jest profil "idealnego" klienta, do ktorego nalezy wysylac katalogi.