

FILOSOFIE IT ÎN MATERIE DE VÂNZĂRI

Pasiunea pentru dezvoltarea aplicațiilor web&mobile i-a condus pe doi ingineri IT formați la UTM să filosofeze în materie de vânzări și să rezolve problema formării cozilor la ghișeele de plată. Este vorba de Cristian CARTOFEANU și Daniel MACRINICI, proaspăt absolvenți ai specialității TI, Filiera Anglofonă, FCIM, sub conducerea lect. sup. Radu MELNIC, care au elaborat în cadrul tezei de licență un sistem modern de gestiune a vânzărilor: „Sales management system: mobile and web application”.



Autorii și-au propus să rezolve problema formării cozilor la ghișeele de plată printr-un model nou de vânzări format din trei componente: o aplicație web ce oferă un REST API – o aplicație mobilă, cu ajutorul căreia utilizatorii vor scana produsele pentru achitarea online a cumpărăturilor cu cardul bancar și o interfață web, prin care clienții vor monitoriza istoria cumpărăturilor. Prin interfața web administrația supermarket-urilor își poate adăuga produsele în baza de date și genera QR codul pentru a-l alătura prețului.

În dezvoltarea produsului au fost folosite diverse instrumente și tehnologii. Mediul de rulare Node.js a fost utilizat pentru dezvoltarea backend-ului sistemului. Pentru a se conforma cu șablonul arhitectural/de proiectare Model-View-Controller, a fost folosit framework-ul *Express.js*. Aplicația mobilă a fost construită folosind limbajul de programare creat de Apple – Swift, în combinație cu mediul interactiv de dezvoltare XCode. MongoDB a fost ales ca o soluție pentru serverul bazei de date, deoarece permite scalarea eficientă a sistemului și totodată are o viteză înaltă de procesare. Mai mult, MongoDB este parte integrantă a stivei software MEAN și, prin urmare, adoptarea sa a devenit o premisă pentru crearea aplicațiilor web & mobile. Platforma tinde să fie compatibilă cu toate tipurile de plată, tocmai de aceea sistemul a fost creat astfel încât să poată efectua plăți online cu ajutorul car-

dului bancar atât pe aplicația mobilă, cât și pe interfața web. Opțiunea de plată în numerar nu a fost valorificată în această teză, însă în urma dezvoltării ulterioare a platformei adoptarea ei va deveni posibilă. În perspectiva alegerii acestui scenariu, clienții vor putea genera un QR cod final de pe aplicația mobilă pe care îl vor prezenta la ghișeele de plată.

- În timp ce lucrăm asupra proiectului, au apărut mai multe idei inovatoare, ne-a spus Daniel MACRINICI, unul din autorii proiectului. Pentru a realiza aceste idei, e necesar să se stabilească o colaborare strânsă între agenții economici. Pe termen lung, sistemul va avea posibilitate să anticipeze multe strategii de vânzare, bazându-se pe analiza datelor de vânzări. Toate acestea vor aduce experiența cumpărătorilor la un nivel mai înalt prin reducerea timpului pierdut în așteptarea rândului la ghișeu și prin oferirea diverselor servicii VAS – *value-added service*. Pe lângă beneficiile clienților, va crește și performanța vânzărilor. Astfel, agenții economici vor vinde mai mult, mai calitativ, optimizând strategiile de vânzare.

Filosofia care definește produsul presupune implicarea directă a clientului în procesul de finalizare a cumpărăturilor. Acum, el va avea posibilitatea să-și asume rolul de casier, reducând considerabil timpul de procesare a cumpărăturilor.