

온라인 기반의 도소매 영업 관리 시스템(Web-J)

허태성*, 진병호^o

*^o인하공업전문대학 컴퓨터정보과

e-mail: tshur@inhac.ac.kr*, dexter45@nate.com^o

Online-based Wholesale and Retail Business Management System(Web-J)

Tai-Sung Hur*, Byeong-Ho Jin^o

*^oDept. of Computer Science, Inha Technical College

● 요약 ●

이윤추구를 목표로 하는 기업의 모든 활동에는 매출, 매입 등의 다양한 정보가 지속적으로 발생한다. 이렇게 생성된 정보는 CEO에게 작게는 영업사원의 실적을 평가하는 요소이며 크게는 전체적인 시장상황을 직시할 수 있는 신뢰 높은 데이터가 되므로 효율적으로 관리할 필요가 있다. 본 논문에서는 급변하는 시장 속에서도 유연하게 대처할 수 있는 영업 전략을 수립하고, 근태관리프로세스를 통한 각 사원의 회사에 대한 기여도를 체크 하는 등 CEO가 전반적인 기업운영을 효율적으로 할 수 있도록 하며, 각 사원이 자신의 영업이익과 거래처에 대한 신뢰도를 평가 할 수 있는 시스템을 구축하고자 한다. 본 시스템은 온라인을 기반으로 데이터가 실시간으로 공유될 수 있도록 구성되어 있으며, 각 사원이 갖는 권한에 따라 정보열람이 제한 되도록 하였다.

키워드: ERP, 영업 관리, 재고 관리, 재무 관리, 근태 관리

I. 서론

과거의 기업에서는 이윤을 산출하는 과정에서 생기는 다양한 정보와 기업의 운영 및 관리에 대한 내용을 수기로 기록해 왔다. 이러한 기록들은 현장에서 직접 얻어 신뢰도가 매우 높지만 정보량이 증가함에 따라 관리의 효율성과 정보 활용도는 점점 떨어진다. PC의 보급화가 이루어지면서 대부분의 기업에서 이러한 문제를 해결하기 위해 수기를 통한 정보관리가 아닌 PC를 활용한 전자적 자원관리를 선택하는 추세이다. 이러한 흐름에 맞춰 본 논문에서는 영업·거래처·재고·회계·사원·사업자관리의 6가지 부분을 통합하여 관리할 수 있는 시스템을 구축하고자한다.

표 1. 업무적용범위

업무구분	적용 및 예상 산출내용
영업관리	매출·매입·입금·출금정보 관리 및 단가관리를 바탕으로 영업내역서 제작
거래처관리	거래처기본정보관리, 거래처별 미수거래내역관리 보고서 제작
회계관리	현금시재관리, 은행잔고관리, 영업자료에 의거한 결산보고서 제작
사원관리	사원정보관리, 개인영업실적관리, 근태관리
재고관리	현재고 및 일별 재고 기록 관리
사업자관리	자사의 사업자 및 사업장 정보 관리

2. 개발목표

[표 2]와 같이 총 7가지의 개발목표를 바탕으로 컴퓨터를 활용하는 효과적인 영업 관리를 한다.

II. 본론

1. 요구분석을 통한 업무적용범위

본 시스템은 전자기기(컴퓨터 및 주변기기)를 도소매하는 사업장에서 최고의 기능을 발휘 할 수 있으며, 이러한 사업장들의 일반적인 특성에 따라 총 6개의 업무 분야로 구분 하였다.

표 2. 개발목표

목 표	내 용
확장성	사업규모의 확장 등으로 인한 관련 재화 증감에도 유연한 대처가 가능
보안성	사용자 별로 권한을 부여하고, 프로그래밍적인 기능을 통해 영업정보 보호
정확성	정확한 통계 및 유효성검사를 통한 필터링
경제성	데이터 증가에도 추가 관리비용이 없음
신뢰성	언제 어떤 환경의 사용자라도 동일한 요구에 동일한 결과를 도출
신속성	요구사항에 대하여 5초 이내로 결과를 구현
유지보수	사용자의 불편사항을 신속하게 처리함

3. 시스템구성

본 시스템은 49개의 화면, 화면 동작을 돕는 5개의 설정파일, 전역후킹모니터링, 81개의 프로세스(공용프로세스 19개 포함), 11개의 테이블과 100개의 속성으로 이루어진 DB, 데이터를 조작하는 100개의 저장 프로시저로 구성되어 있다. 각각의 요소들은 독립적으로 수행되거나 공용으로 사용되면서 시스템이 운용된다.

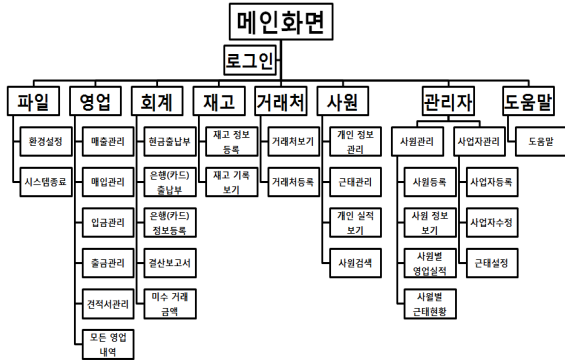


그림 1. 사용자 측면의 시스템 구성도

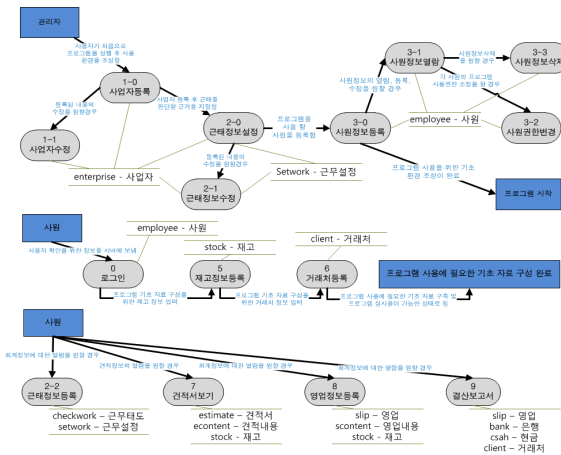


그림 2. DFD

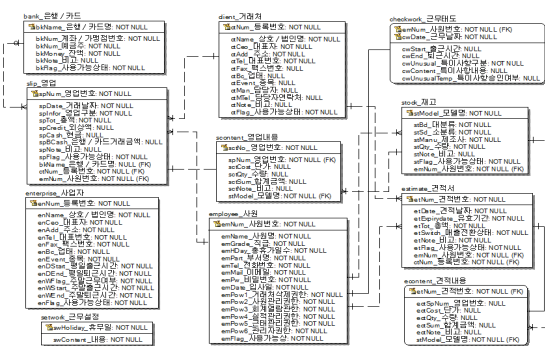


그림 3. ERD

4. 개발시스템

본 개발 시스템은 49개의 화면이 있으며, 주요 화면 2가지는 영업정보의 입력과 근태관리 화면이다.



그림 4. 등록된 거래처와의 영업내역을 생성

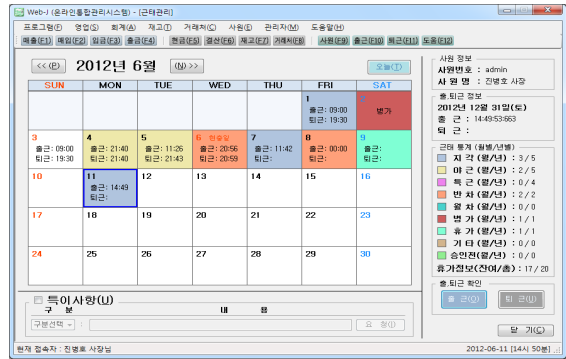


그림 5. 사원의 근태정보를 달력의 형태로 표현

III. 결론

PC와 통신망을 이용하여 여러 사용자가 동시에 접속하여 영업정보를 공유하고 수치화 시켜 통계를 내는 본 시스템을 통해 기업의 효과적인 영업 관리 솔루션을 제시하였다. 완성된 본 시스템을 약 한달 동안 테스트한 결과 기존의 수기로 작성되는 영업정보관리에 비해 4가지의 기대효과를 볼 수 있었다.

1. 효과적인 판매전략 수립을 위한 정보수집의 효율성을 극대화 하였다.
2. 데이터증진에 따른 정보관리의 부담이 없었다.
3. 실시간으로 데이터를 공유하여 신속한 시장대응이 가능하게 했다.
4. 시스템의 잠금 기능을 통해 기업정보를 보호했다.

이 시스템은 전자제품(컴퓨터 및 주변기기)을 도소매하는 사업자에게 최적화 되어 있지만 특정사업자만을 지칭하는 것은 아니므로 영업 관리가 필요한 모든 사업자를 대상으로 할 수 있다는 장점이 있다. 따라서 본 시스템의 사용으로 관리자와 사원 모두 만족 할 수 있는 쉽고 편리한 영업 관리가 가능하게 될 것이다.

참고문헌

- [1] <http://msdn.microsoft.com/>
- [2] <http://www.devpia.com/>
- [3] <http://www.codeproject.com/>
- [4] <http://tennesseewaltz.tistory.com/41>
- [5] 우재남, 뇌를 자극하는 SQL SERVER 2005, 한빛미디어(주), 2008