

## Magistritöö lühikokkuvõte

Magistritöö on kirjutatud teemal „B2B müügisüsteemi laienduste analüüs ja kavandamine ettevõtte Lumav Commerce OÜ näitel“. Järjest enam pöördub Lumav Commerce OÜ poole ettevõtteid vajadusega äriklientidele suunatud veebipõhise tellimiskeskonna järele, mistõttu on vajalik uurida järgmisi probleeme:

- 1) kuidas aitab veebipõhine tellimiskeskond parandada või efektiivsemaks muuta ettevõtete äriprotsesse;
- 2) missugused on erinevate ettevõtete nõuded veebipõhisele tellimiskeskonnale;
- 3) kuidas oleks võimalik arendada sellised lahendused, mis kataksid ära suure osa erinevate ettevõtete ärinõuetest, selleks et loodud lahendusi oleks võimalik taaskasutada.

Lähtudes ülal kirjeldatud probleemidest on magistritöö eesmärk välja selgitada nõuded B2B tellimiskeskonnale arvestades Lumav Commerce OÜ klientide vajadusi ning koostada analüüsidokument, millele tuginedes oleks võimalik ettevõttel arendada laiendused, mis lisavad Magento Open Source versioonile B2B funktsionaalsused. B2B müügisüsteemi nõuete väljaselgitamiseks kasutas töö autor kvalitatiivset andmete kogumise meetodit ning viis huvitatud osapooltega läbi poolstruktureeritud formaadis intervjuud. Lisaks viis töö autor läbi veebiküsitluse, mille eesmärk oli koguda kvantitatiivseid andmeid.

Magistritöö koosneb kolmest osast: ärianalüüs, süsteemianalüüs ja loodava lahenduse arhitektuur ja disain.

Ärianalüüsi osas on kirjeldatud ärianalüüsi tulemused, milleks on olemasoleva äriprotsessi kaardistus ja ärinõuete kirjeldus, ning nende alusel koostatud võimalikud tuleviku äriprotsessid.

Süsteemianalüüsi osas on kirjeldatud süsteemianalüüsi tulemused, milleks on loodava lahenduse funktsionaalsed- ja mittefunktsionaalsed nõuded, mida toetavad UML modelleerimiskeeles koostatud mudelid.

Arhitektuuri ja disaini osas on kirjeldatud loodava lahenduse arhitektuur ning nõuded lahenduse paigaldusele. Lisaks on loodud kasutajaliidese prototüübid, mis kirjeldavad loodava lahenduse disaini.