

Szabályosan könnyű

avagy kiút a táblázatok erdejéből

Mészáros Gyula

meszaros.gyula@meszarosgyula.hu

<http://meszarosgyula.hu>

A probléma

Egy lízingcég számtalan "terméket" kínál.

Ezeket értékesíteni szeretné.

Be kell mutatnia a termékeket az ügyfélnek, rugalmasan igazítva az ő igényeihez.

Az első "megoldás"

- Jó magyar módra fogunk egy (vagy több) adatbázis-táblát (lehetőleg dBase-t), és beleírjuk az ügyfél összes lehetséges kérdésére a válaszlehetőségeket.
- Számlázunk
- while true
 - Javítunk (csak mi tudunk javítani)
 - Számlázunk
- wend

Miből választhat az ügyfél?

(The slide is intentionally unreadable)

- Milyen járművet szeretne lízingelni?
 - személyautó
 - motorkerékpár
 - teherautó
 - egyéb (hajó, repülő, vonat, űrsikló...)
- Na jó, de újat vagy nem újat?
 - újat
 - használtat
- Mennyibe kerülne a drágaság?
 - (itt is egy tetszőleges szám adható meg, ettől közvetlenül nem függ választás, hanem az ebből számolt további értékektől)
- Mennyi hiányzik az árához?
 - (itt is egy tetszőleges - nyilván a teljes vételárnál kisebb - szám adható meg, ennek a teljes vételárhoz viszonyított arányától és a kettő különbségétől (is) függ az ügylet kockázatosága, ezzel az "ára")
- Melyik kereskedőtől óhajtja megvenni a drágaságot?
 - Ez is befolyásolja a kockázatot
- Mennyit tud havonta szánni a törlesztésre?
 - Ez egy hosszabb elemzés eredményeként állhat elő, de lényegében ez határozza meg a következő kérdést:
- Mennyi ideig (hány évig) bírja elviselni az adósság terhét?
 - Ezzel is összefügg a kockázat: hosszabb idő alatt nagyobb a váratlan események valószínűsége, valamint többet veszít a jármű az értékéből
- Szeretne-e rá biztosítást kötni, és ha nem, milyet?
 - Ha kockázatos az ügylet, ez persze nem kérdés
- Milyen típusú a jármű?
 - Kicsi, nagy, szokványos, ritka, nem lopják, lopják, ...
- Van-e rá valami akció éppen, ami megérlelte a döntést?
 - Ez a legbonyolultabb dolog, mert akció mindig van, a mértéke pedig a legváltozatosabb dolgoktól függ, a típus és a dátum mellett ideérthetjük többek között a hőmérsékletet és a páratartalmat is..

Mi is a „megoldás”?

Veszünk egy hatalmas adatbázist, amelybe beírjuk, hogy

- ha a jármű autó,
 - és a jármű új,
 - és a hiányzó pénz ebben és ebben a tartományban van,
 - és ez egyébként ekkora százalék önrészt jelent,
 - és ennyi a futamidő
 - és biztosított a jármű,
 - és a kereskedő ebbe a partnercsoportba tartozik,
 - és ez meg ez az akció érvényes éppen rá,
- akkor mennyi lesz a havi törlesztés.

Persze ezt az összes lehetséges kombinációra végigírjuk – és készen is vagyunk*...

*(és ha közben felhívnak telefonon vagy megéhezünk és elmegyünk enni egy keveset, soha többé nem találunk vissza oda, ahol abbahagytuk)

Mi is a „megoldás”?

Ha megvan az adatbázisunk, akkor már csak le kell kérdeznünk, és az ügyfél minden kérdésére megadhatjuk a választ.

Ez így örökké jó lesz egy darabig...

De az Üzleti terület, a kereskedők, az autóimportőrök, a PSZÁF (, Tercsi, Fercsi, Kata, Klára...) folyton kitalálnak valamit

→Változtatni kell!

→Fölvehetünk újabb dimenziókat

→Készíthetünk egy új adatbázist az alkalomra

Ugye nem???*

*De!

Mit is tettünk?

- Logikailag létrehoztunk egy információs rendszert, amely tárolja az ajánlat adásához szükséges ismereteket.
- Fizikailag eme információs rendszert relációs adatbázisként valósítottuk meg. Véres verejtéssel.

Mit is kellett volna tennünk?

- Logikailag létre kell hoznunk egy információs rendszert, amely tárolja az ajánlat adásához szükséges ismereteket.
- Meg kell határoznunk, hogy fizikailag milyen módon valósítjuk meg az információs rendszert, figyelembe véve
 - a könnyű adatbevitel,
 - a könnyű módosítás és
 - a könnyű lekérdezés lehetőségét
- Most már megvalósíthatjuk az információs rendszert

Mi akkor a jó megoldás?

Ha visszalapozunk az „Első megoldás” diára [visszalapozás], láthatjuk, hogy a fejünkben klózek formájában állt össze az információ:

- Ha ...

- És ...

- És ...

- És ...

→ Akkor ...

→ Készítsünk szabály-alapú rendszert!

Miért jó a szabály-alapú megközelítés?

- Az ismeretek „természetes” reprezentációja
- Ugyanúgy teljes leírást ad, mint a relációs adatbázis és az SQL-lekérdezés (minden, az információs rendszernek feltehető kérdés megfogalmazható és kiértékelhető ezen a módon is)
- Könnyen érthető → könnyen karbantartható
 - Egy új akció leírása annyi, hogy hozzáadjuk a rendszerhez a megfelelő szabályt:
 - Ha 2005.07.19. van,
 - vagy 2005.07.20. van,
 - És a gépjármű új
 - és a gépjármű Peugeot 407-es
 - És a kereskedő Peugeot-márkakereskedő
 - És a futamidő legfeljebb 4 év
 - És az önrész legalább 30%
 - És
 - THM = 4,07%

Hogyan lesz ebből rendszer?

- A keretrendszer drága, nincs rá keret
- Az egyedi fejlesztés pont azt hozza létre, amit szeretnénk, és sokkal olcsóbban

→ Egyedi fejlesztéssel integrált rendszer készült – sok idő alatt, a keretrendszer árának duplájáért

(persze a teljes rendszer feladata az ajánlatadás mellett az „ajánlatadás” eljuttatása a kereskedőkhöz, ami önmagában nagy feladat)

Hogyan lett ebből rendszer?

Részlet a projektalapító okiratból:

„... A jelenlegi offline rendszerrel a finanszírozási konstrukciók definiálása sokszor csak 2-3 hetes fejlesztéssel valósítható meg. Ezzel szemben az elvárás 3 nap. ...”

„A projekt célja egy olyan egységes Retail ajánlatkészítő és ügyfélbefogadó rendszer létrehozása, amelyben a paraméterezést végző által a Termékdefiníciós modulban **gyorsan és rugalmasan definiált terméksémák alapján létrehozott termékváltozatok és konstrukciók kereskedésekhez rendelését ... modul támogatja.**”

Hogyan lett ebből rendszer?

Projekt

- I. fázis – ajánlatadó rendszer
 - 4 hét tervezés
 - 6 hét fejlesztés
 - 2 hét stabilizálás
- II. fázis – online elérés
 - 12 hét

Így is lett – sok csúszással (nem csinálunk semmit, amíg mindent meg nem terveztünk...)

Milyen rendszer lett ebből?

Egy szóval: Jó!

Több szóval: Egész jó!

Az Üzleti terület

- emberi nyelven megfogalmazott szabályokkal tudta leírni a legszárnyalóbb gondolatait
 - saját maga tudja ezt implementálni, tesztelni, javítani (bizonyos határokon belül...)
- Magáénak érzi!

Szabályosan könnyű

Köszönöm a figyelmet!

Mészáros Gyula

meszaros.gyula@meszarosgyula.hu

<http://meszarosgyula.hu>