

Задание

Туристическая фирма. Фирма продает путевки клиентам. У каждого клиента запрашиваются стандартные данные – фамилия, имя, отчество, адрес, телефон. После этого сотрудники компании выясняют у клиента, куда он хотел бы поехать отдыхать. Ему демонстрируются различные варианты, включающие страну проживания, особенности климата, отель. Обсуждается длительность пребывания и стоимость путевки. Если удалось найти приемлемый вариант, регистрируется факт продажи путевки (или путевок, если клиент покупает сразу несколько), фиксируется дата отправления. Иногда клиенту предоставляется скидка (скидки фиксированы и могут суммироваться). Фирма работает с несколькими отелями (название, категория, адрес) в нескольких странах. Путевки продаются на одну, две или четыре недели. Стоимость путевки зависит от длительности тура и отеля.

Описание предметной области: Туристическая фирма

Туристическая фирма занимается продажей путевок клиентам. Основная цель фирмы — предоставить клиентам разнообразные варианты отдыха, учитывая их предпочтения и бюджет. Фирма работает с несколькими отелями в различных странах и предлагает путевки на разные сроки.

В туристической фирме введется картотека клиентов. На каждого клиента заносятся следующие сведения:

- ID клиента;
- фамилия;
- имя;
- отчество;
- адрес;
- телефон.

Каждый клиент может выбрать длительность путевки сроком только на 1, 2 или 4 недели.

В зависимости от длительности пребывания, отеля, даты отправления и скидок устанавливается итоговая стоимость путевки.

Путевки могут иметь одинаковые характеристики, но они будут различаться по ID.

Путевка:

- ID путевки;
- ID клиента;
- длительность пребывания (1, 2 или 4 недели);
- стоимость путевки;
- дата отправления.

Тур:

- ID тура;
- ID путевки;
- страна проживания;
- особенности климата
- отель (название, категория, адрес);
- скидки (фиксированные и могут суммироваться).

Затем клиент выбирает отель, страну проживания и скидки(если они есть).

Отель:

- ID отеля;
- название;
- категория (например, 3*, 4*, 5*);
- адрес.

Менеджер:

- ID менеджера;
- фамилия;
- имя;
- отчество;
- стаж;
- зарплата.

С данной информационной системой должны работать следующие группы пользователей:

- клиент;
- менеджер.

Задачи, решаемые менеджером:

1. Сбор данных клиента
 - запрашивает и вводит в систему стандартные данные клиента.
2. Демонстрация вариантов отдыха
 - выясняет предпочтения клиента и демонстрирует подходящие варианты;
 - использует информационную систему для поиска и отображения доступных отелей и стран.
3. Обсуждение условий
 - обсуждает с клиентом длительность пребывания и стоимость путевки;
 - рассчитывает стоимость путевки с учетом длительности тура и выбранного отеля;
 - предлагает доступные скидки.
4. Регистрация продажи путевки
 - регистрирует факт продажи путевки в системе;
 - фиксирует дату отправления;
 - оформляет несколько путевок, если клиент покупает их сразу.
5. Предоставление скидок:
 - проверяет доступность скидок для клиента;
 - применяет скидки к стоимости путевки и фиксирует их в системе.

Задачи, решаемые клиентом:

1. Выбор направления и отеля
 - клиент выбирает страну и отель для отдыха из предложенных вариантов;

- клиент обсуждает с сотрудником особенности климата и другие детали.

2. Обсуждение условий

- клиент обсуждает с сотрудником длительность пребывания и стоимость путевки;
- клиент может запросить информацию о доступных скидках.

3. Регистрация продажи путевки

- клиент подтверждает выбор путевки и соглашается на условия;
- клиент может запросить регистрацию нескольких путевок, если планирует несколько поездок.

4. Предоставление скидок

- клиент может запросить информацию о доступных скидках и условиях их предоставления;
- клиент может использовать предоставленные скидки для уменьшения стоимости путевки.

Заключение

Туристическая фирма предоставляет клиентам возможность выбрать и приобрести путевки в различные страны, учитывая их предпочтения и бюджет. Процесс продажи путевок включает сбор данных клиента, выбор направления и отеля, обсуждение условий, регистрацию продажи и предоставление скидок. Фирма работает с несколькими отелями в различных странах и предлагает путевки на разные сроки, что позволяет удовлетворить потребности широкого круга клиентов.