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.

1. Демонстрация вариантов отдыха

* выясняет предпочтения клиента и демонстрирует подходящие варианты;
* использует информационную систему для поиска и отображения доступных отелей и стран.

1. Обсуждение условий

* обсуждает с клиентом длительность пребывания и стоимость путевки;
* рассчитывает стоимость путевки с учетом длительности тура и выбранного отеля;
* предлагает доступные скидки.

1. Регистрация продажи путевки

* регистрирует факт продажи путевки в системе;
* фиксирует дату отправления;
* оформляет несколько путевок, если клиент покупает их сразу.

1. 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.

1. Обсуждение условий

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

1. Регистрация продажи путевки

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

1. 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.