**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;

* ID Путевки
* Страна проживания
* Особенности климата
* Отель (название, категория, адрес)
* Длительность пребывания (1, 2 или 4 недели)
* Стоимость путевки
* Дата отправления
* 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

**Страна**

* Название
* Особенности климата

**Скидка**

* Тип скидки
* Процент скидки

С данной информационной системой должны работать следующие группы пользователей:

1. Туроператор
2. Клиент
3. Менеджер

**Задачи решаемые туроператором:**

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

**Задачи решаемые менеджером:**

1. Анализ потребительского спроса и потребностей клиентов;
2. Планирование и организация реализации туристических продуктов;
3. Продвижение услуг компании;
4. Применение маркетинговых инструментов для привлечения новых и удержания постоянных клиентов, работа с целевой аудиторией;
5. Организация взаимодействия с путешественниками, поддержка в сложных ситуациях, мониторинг отзывов о деятельности организации.

**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.