

Veritabanı Tasarımı

ERD nin Müşteriye Sunumu

Amaç

Şu ana kadar öğrendiklerinizi uygulama ve gerçek dünyayı yansıtmaya devam edelim.

Müşterilerin çoğunluğu veri modelleme tekniklerine ve terminolojiye aşina olmayacaktır. Onların işiyle ilgili terimleri ve örnekleri kullanma sunumunuzun ve modelinizin müşteri tarafından anlaşılmasını sağlayacaktır.

Geçmiş Aktar

Sunumunuz iyi bir şekilde hazırlanılmış ve organize edilmiş olmalı. Sunumum her bir parçası ile ilgili olarak rolleri ve sorumlulukları farklı grup üyelerine vermek iyi bir fikir olabilir.

Bu sunum danışman olarak Direktör ile iş kuralları tahminlerinizi kontrol etme açısından iyi bir fırsat olabilir. ERD yi gösterip açıklayarak müşterinin size ilk toplantıda aktardığı geçmiş bilgileri söyleyiniz.

Basit Kelimeler Kullan

Danışman müşteriye *eşsiz tanımlayıcı, nitelik veya varlık* gibi teknik terimler kullanmamalı. Müşteriler bu tür şeyleri bilmezler. Müşteriye diyagramdaki ilişkileri nasıl okuyacağı gösterilmelidir. Müşteri diyagramı nasıl okuyacağını öğrenince, ilişkilerin doğrulanmasında yardımcı olacaklardır.

Bu süreç aynı zamanda müşterinin her bir varlık için ihtiyaç duyduğu bütün verileri sağlayıp sağlamadığının bir kontrolü olacaktır. Örneğin, « evlat edinen ailenin adı ve adresi dışında başka bir bilgiye ihtiyaç duyuyor musunuz? »