

Задание

Химчистка. Химчистка осуществляет прием у населения вещей для выведения пятен. Для наведения порядка составляется база данных клиентов, в которой запоминаются их анкетные данные (фамилия, имя, отчество, адрес, телефон). Начиная с 3-го обращения, клиент переходит в категорию постоянных клиентов и получает скидку в 3 % при чистке каждой последующей вещи. Все оказываемые услуги подразделяются на виды, имеющие название, тип и стоимость, зависящую от сложности работ. Работа с клиентом первоначально состоит в определении объема работ, вида услуги и, соответственно, ее стоимости. Если клиент согласен, он оставляет вещь (при этом фиксируется услуга, клиент и дата приема) и забирает ее после обработки (при этом фиксируется дата возврата). Химчистка заключает с клиентом договор. Клиент может одновременно сдавать в чистку несколько вещей. У химчистки появились филиалы, и необходима отдельная статистика по филиалам. Введены надбавки за срочность и сложность.

Описание предметной области "Химчистка"

Химчистка предоставляет услуги по приему и обработке вещей для выведения пятен. Для улучшения качества обслуживания и наведения порядка в работе с клиентами, химчистка ведет базу данных клиентов, в которой хранятся их анкетные данные. Клиенты, обращающиеся более двух раз, получают статус постоянных клиентов и скидку на последующие услуги. Все услуги подразделяются на виды, имеющие название, тип и стоимость, зависящую от сложности работ. Химчистка также ведет учет договоров с клиентами и предоставляет услуги через свои филиалы.

1. В химчистке ведется картотека клиентов. На каждого клиента заносятся следующие данные:
 - ID клиента;
 - фамилия;
 - имя;
 - отчество;

- адрес;
- телефон.
- скидка (если клиент постоянный);

2. Все оказываемые услуги подразделяются на виды, имеющие:

- ID услуги
- название;
- тип;
- стоимость (зависит от сложности работы).

3. Заказ

- ID заказа
- ID клиента;
- ID сотрудника;
- ID филиала
- номер договора;
- дата заключения договора;
- дата приема;
- дата возврата;
- сумма заказа;
- надбавка за срочность;
- надбавка за сложность.

4. Филиал

- ID филиала
- адрес;
- статистика по заказам.

5. Сотрудник приемного отдела

- ID сотрудника;
- ID филиала
- имя;
- фамилия;

- отчество;
- должность;
- телефон;
- зарплата.

6. Условия заказа

- ID заказа;
- ID услуг
- описание сданной вещи;
- стоимость;

Правила и ограничения

- Скидка для постоянных клиентов: клиент получает статус постоянного после третьего обращения, а постоянные клиенты получают скидку в 3% на каждую последующую услугу;
- Надбавки за срочность и сложность: надбавки применяются в зависимости от условий заказа;
- Учет заказов: каждый заказ фиксируется с указанием клиента, услуги, даты приема и даты возврата. Также клиент может одновременно сдавать несколько вещей.

С данной информационной системой должны работать следующие группы пользователей:

1. Администратор
2. Сотрудник приемного отдела
3. Клиент

При работе с системой администратор должен иметь возможность решать следующие задачи:

- управление базой данных клиентов (добавление, редактирование, удаление);
- управление услугами (добавление, редактирование, удаление);
- управление филиалами (добавление, редактирование, удаление);

- ведение статистики по филиалам;
- управление договорами (создание, редактирование, удаление);
- назначение скидок и надбавок;
- менять статус заказа (в процессе, готов к выдаче)
- работа со статистикой по заказам.

При работе с системой сотрудник приемного отдела должен иметь возможность решать следующие задачи: определение объема работ и вида услуги;

- фиксация услуги, клиента и даты приема;
- заключение договора с клиентом;
- менять статус заказа (принято, выдано)
- фиксация даты возврата.

Клиент должен иметь возможность решать следующие задачи:

- просмотр своих анкетных данных;
- просмотр истории заказов;
- просмотр статуса текущих заказов;
- просмотр договоров;
- получение скидок и надбавок в зависимости от статуса и условий заказа.

Химчистка стремится к высокому уровню обслуживания клиентов, предоставляя качественные услуги и ведя тщательный учет всех операций. Введение базы данных клиентов и отдельной статистики по филиалам позволяет улучшить управление и контроль за процессами, а также предоставлять дополнительные преимущества постоянным клиентам. Различные группы пользователей имеют свои уникальные возможности, что обеспечивает эффективное функционирование системы и удовлетворение потребностей всех участников процесса.