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 раздельная 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);

1. Все оказываемые услуги подразделяются на виды, имеющие:

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

1. 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.

1. Филиал

* ID филиала
* адрес;
* статистика по заказам.

1. Сотрудник приемного отдела

* ID сотрудника;
* имя;
* фамилия;
* отчество;
* должность;
* телефон;
* адрес;
* зарплата.

1. 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 раздельной 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.