Анализ предметной области «Авиакасса»

**Введение**  
  
анализ предметной области авиакассы. Авиакассы являются важным элементом туристической индустрии, предоставляя клиентам возможность приобретать авиабилеты и организовывать путешествия.   
  
**1. Определение предметной области**  
  
• **Авиакасса**: это организация, которая специализируется на продаже авиабилетов.   
• **Ключевые объекты предметной области**:  
  \* **Клиенты**: физические лица, желающие приобрести авиабилеты.  
  \* **Авиакомпании**: организации, предоставляющие услуги воздушных перевозок.  
  \* **Авиабилеты**: документы, подтверждающие право клиента на проезд на самолете.  
  \* **Маршруты**: информация о пунктах отправления и назначения, а также о типах рейсов (прямые, с пересадками).  
  \* **Цены**: стоимость билетов, которая может варьироваться в зависимости от класса, времени вылета, наличия скидок.  
  \* **Система бронирования**: платформа, позволяющая бронировать и оплачивать билеты.  
  
**2. Анализ ключевых процессов**  
  
• **Бронирование**: процесс выбора билетов, заполнения данных о клиенте, оплаты.  
• **Выдача билетов**: процесс выдачи бумажного или электронного билета.  
• **Отмена брони**: процесс аннулирования бронирования и возврата средств.  
• **Изменение брони**: процесс внесения изменений в бронирование (дата, время вылета, класс).  
• **Управление данными**: хранение и обработка информации о клиентах, авиакомпаниях, маршрутах, ценах.  
• **Финансовый учет**: управление доходами и расходами, обработка платежей.  
  
**3. Основные задачи, решаемые авиакассами**  
  
• Предоставление клиентам широкого выбора авиабилетов.  
• Обеспечение удобства и простоты процесса бронирования.  
• Гарантирование надежности и безопасности транзакций.  
• Обеспечение консультативной поддержки клиентов.  
  
**4. Актуальные проблемы и тенденции**  
  
• **Конкуренция**: рост онлайн-агентств и авиакомпаний, предлагающих прямые продажи билетов.  
• **Изменение потребительских предпочтений**: рост популярности мобильных приложений для бронирования, ожидания персонализированного сервиса.  
• **Технологические изменения**: развитие систем искусственного интеллекта для оптимизации поиска и подбора билетов, внедрение бесконтактных технологий.  
• **Экономические факторы**: колебания цен на авиабилеты, влияние пандемий на спрос.  
  
**5. Выводы и рекомендации**  
  
• **Развитие онлайн-платформы**: повышение удобства и функциональности сайта, внедрение мобильного приложения.  
• **Персонализация сервиса**: использование данных о клиентах для предложения индивидуальных офферов.  
• **Интеграция с системами искусственного интеллекта**: для автоматизации процессов поиска и подбора билетов.  
• **Создание программы лояльности**: для привлечения и удержания клиентов.  
  
**6. Приложение**  
  
• **Диаграмма процессов**  
• **Схема базы данных**  
• **Пример пользовательского интерфейса**  
  
**7. Список литературы**  
  
**Дополнительные рекомендации**  
  
• Провести глубокий анализ конкурентов и их стратегий.  
• Изучить особенности работы с разными системами бронирования.  
• Разработать модель бизнес-процессов авиакассы.  
• Оценить финансовые риски и возможности развития.  
• Провести исследование потребительских предпочтений в отрасли.