

Практическая работа №5

Вариант: 7

**Тема:** Построение UML - диаграмм.

Выполнил:

Студент группы ПР-41

Шмелев М.К.

## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

Цель работы.....	3
Выполнение работ .....	4
Диаграмма прецедентов.....	5
Диаграммы последовательности.....	6
Диаграмма деятельности .....	7
Диаграмма состояний .....	8
Вывод.....	9

## **ЦЕЛЬ РАБОТЫ**

**Цель:** изучить, проанализировать процесс продажи и показов фильмов в кинотеатре, определить участников и показать процесс в UML – Диаграммах.

## **ВЫПОЛЕНИЕ РАБОТ**

Процесс продажи – это оформление и выдача билета на выбранный сеанс. Клиент сам выбирает фильм и место, проходит проверку документов, а именно возраста (при необходимости), выбирает способ оплаты (онлайн или на кассе) и получает билет

Виды обслуживания клиентов:

1. Онлайн - продажа
2. Продажа на кассе

Участниками процесса:

1. Клиент выбирает фильм, сеанс и место, проходит оплату, получает чек
2. Кассир: проверяет документы (При необходимости) принимает оплату при бронировании места и сеанса, выдает чек.
3. Менеджер: Ответственность за контент и расписание. Управляет расписанием, ценами, запускает новые сеансы в продажу, получает отчеты о продажах, управляет доступом персонала (Кассиры, Киномеханики).
4. Киномеханик: обеспечивает показ фильма согласно расписанию. Получает от Менеджера финальное расписание сеансов. Обслуживание техники для показов.
5. Уборщик: подготавливает зал к следующему сеансу. Обеспечивает готовность зала к приему клиентов.

## Диаграмма прецедентов

Диаграмма показывает участников и их взаимодействие с кинотеатром

Основные функции: (Рисунок 1).

- Продажа билетов.
- Составление расписание сеансов.
- Показ фильмов

Персональные процессы:

- Проверка документов (При необходимости).
- Обновление показов и расписание
- Обслуживание техники
- Уборка кинозалов
- Принятие ком. предложений.

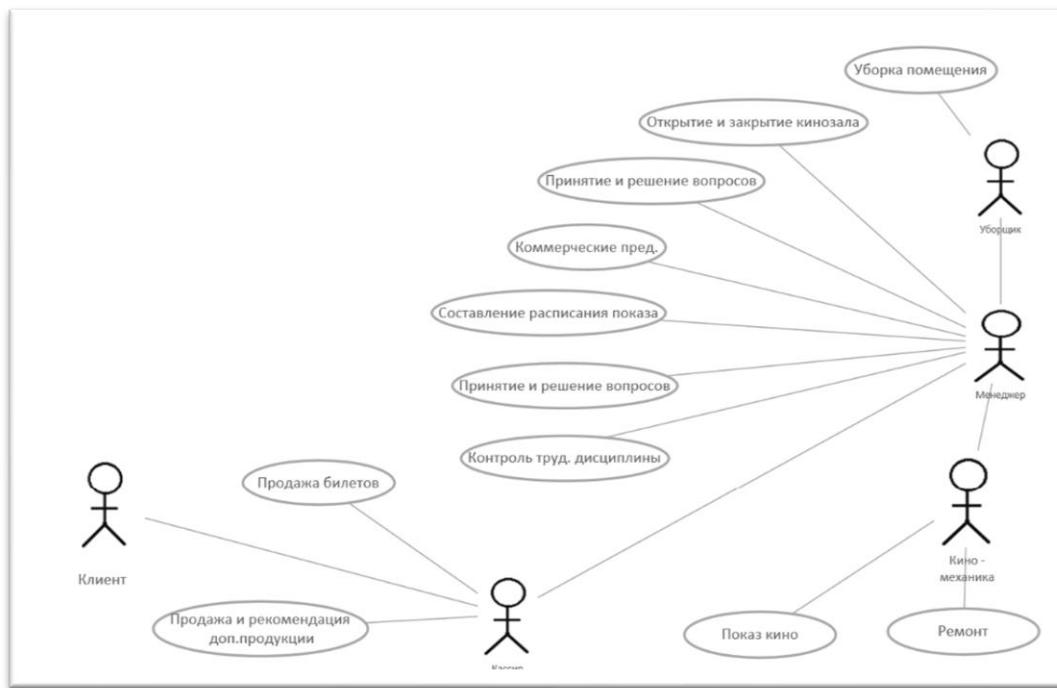


Рисунок 1 - Диаграмма прецедентов

## Диаграммы последовательности

Варианты:

- Покупка билета через кассу (Рисунок 2)
- Покупка билета через сайт (Рисунок 3)

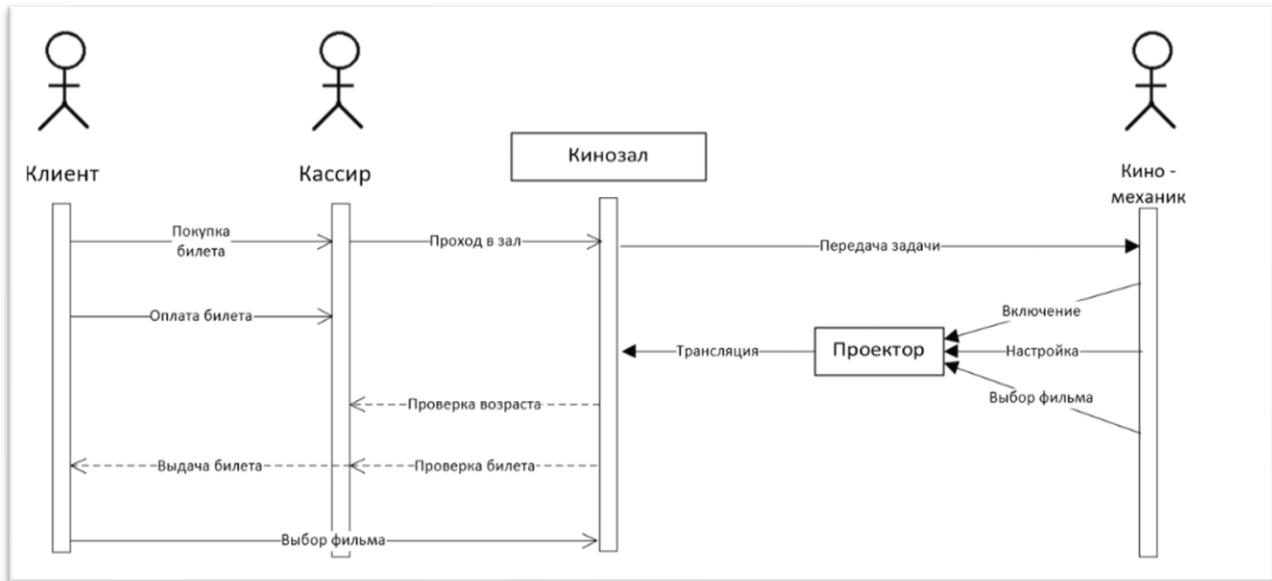


Рисунок 2 - Диаграмма последовательности (Оффлайн)

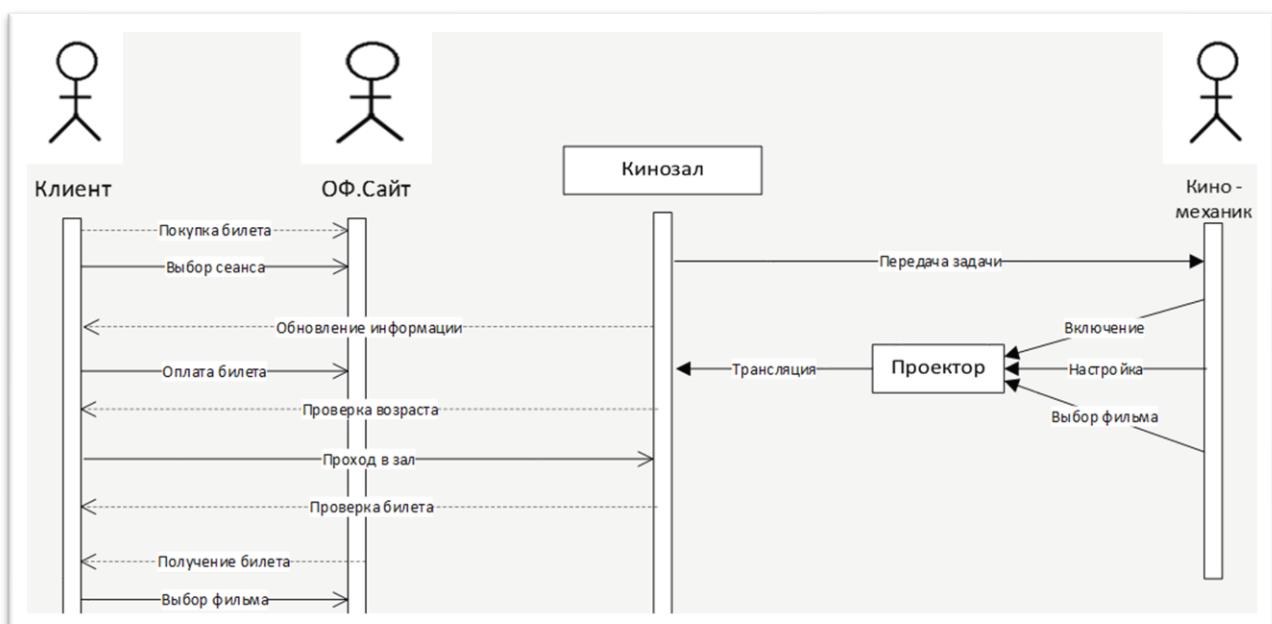


Рисунок 3 - Диаграмма последовательности (Сайт)

## Диаграмма деятельности

Данная диаграмма показывает процесс как устроена логика продажи и обслуживание клиента (Рисунок 4)

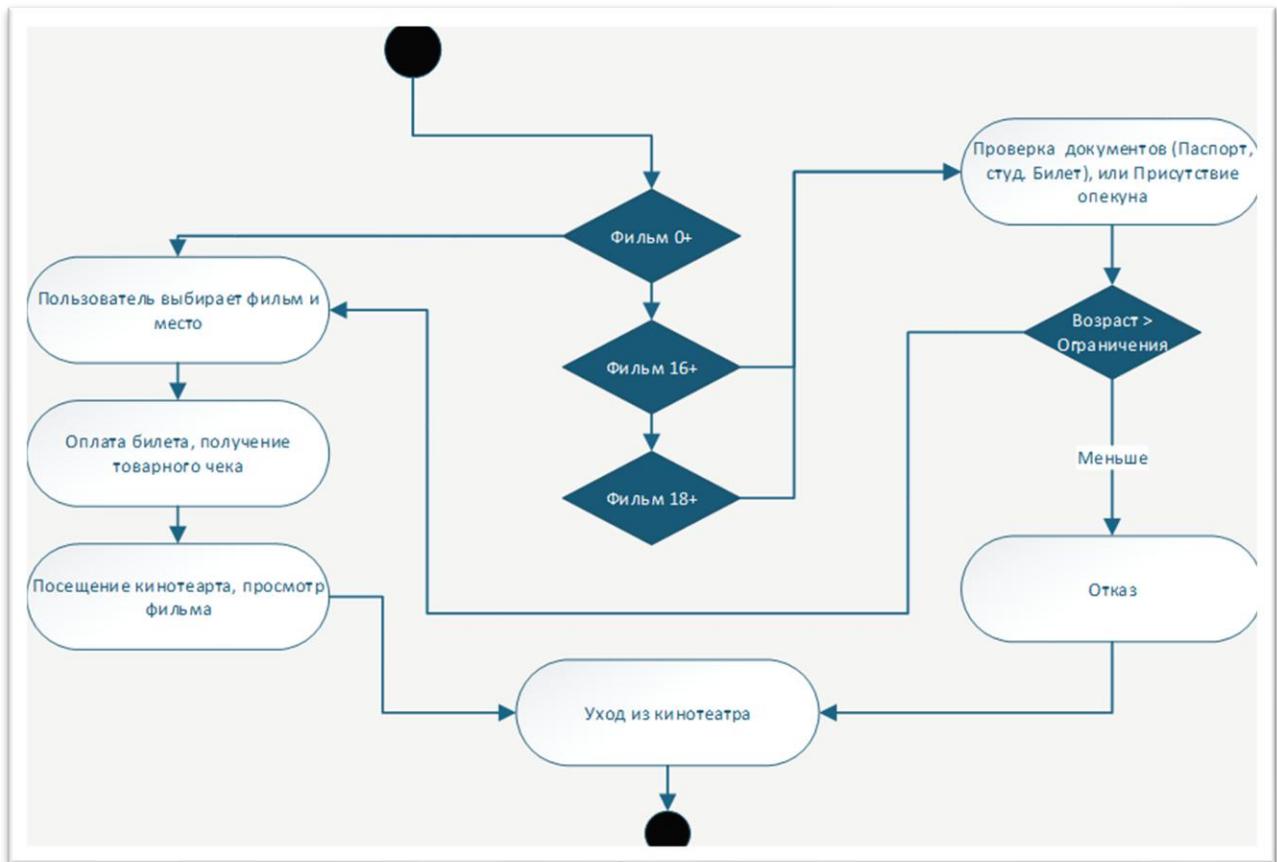


Рисунок 4 - Диаграмма деятельности

## Диаграмма состояний

Диаграмма состояния которая показывает жизненный обслуживания  
(Рисунок 5)

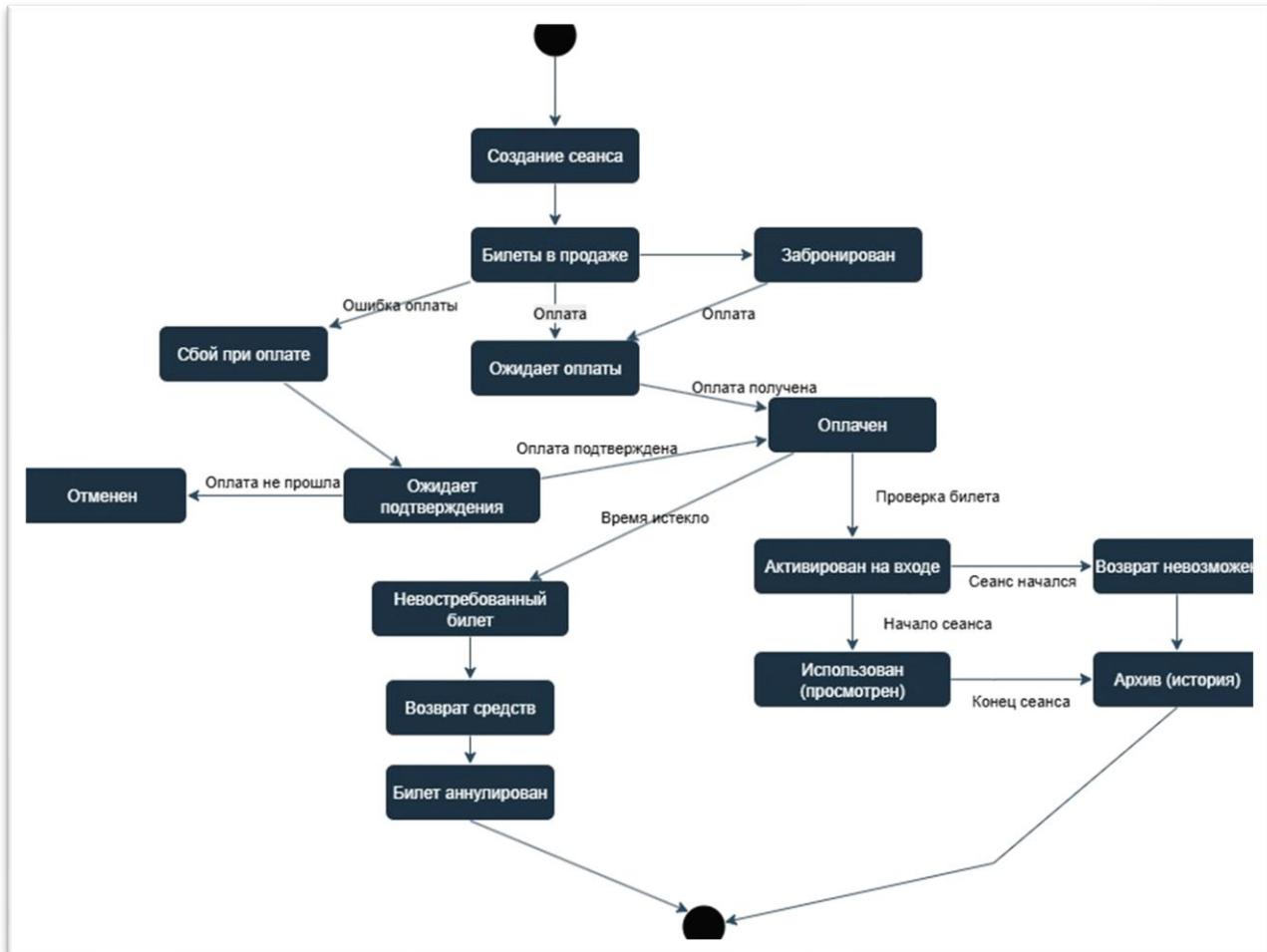


Рисунок 5 - Диаграмма состояний

## **ВЫВОД**

В ходе анализа:

1. Проведен анализ продаж
2. Построение UML – Диаграмм
3. Определение ролей