**2. Use Case Overview**

**Use Case Diagram Level 0: ระบบส่งเสริมการขาย (โปรโมชั่น)**

ระบบส่งเสริมการขาย(โปรโมชั่น)

พนักงาน

**Use Case Diagram Level 1: การจัดการขาย (UC100)**

**การจัดการขาย**

พนักงานขาย

**Use Case Diagram Level 1:**  **การจัดการโปรโมชั่น (UC200)**

การจัดการโปรโมชั่น

พนักงานขาย

**Use Case Diagram Level 2: การจัดการลูกค้า (UC300)**

**ขายสินค้า**

พนักงานขาย

**3. System Structure**

**ระบบส่งเสริมการขาย (โปรโมชั่น)**

พนักงานขาย

การเพิ่ม ลด ราคาสินค้า

ขายเงินสด

การแลกสินค้า

ปรับปรุงดูแลลูกค้าที่มีอยู่

เพิ่มลูกค้าใหม่

ขายเงินสด (ส่วนลดเงินสด)

ขายสินค้ามีเครดิต

การแจกสินค้า

การแถมสินค้า

**4. 1 Static Structure and Data Analysis**

AddCustomerGUI

ออเดอร์สินค้า ตรวจสอบสินค้า พนักงานขาย

ขายสินค้า จัดโปรโมชั่น ตรวจสอบยอดสั่งซื้อสินค้า

**4.2 Entity Class Model**

**โปรโมชั่น**

**สั่งสินค้า**

**พนักงาน**

**พิจรณายอดสั่งซื้อ**

**การแลกสินค้า**

**ชื่อ**

**1 0..\***

**วันสั่งซื้อ**

**ไอดีสินค้า**

**วันสั่งซื้อ**

**ที่อยู่**

**แลกสินค้า**

**เพิ่ม, ลดสินค้า**

**ปรับปรุงดูแลลูกค้า**

**ขายสินค้า**

**เบอร์ติดต่อ**

**1**

**วันสั่งซื้อ**

**1**

**วันสั่งซื้อ**

**เพิ่ม ลดราคาสินค้า  
แลก ,แจก , แถม**

**1**

**วันสั่งซื้อ**

**1 0..\***

**วันสั่งซื้อ**

**1**

**วันสั่งซื้อ**

0..\*

**1**

**วันสั่งซื้อ**

**1**

**วันสั่งซื้อ**

**1**

**สินค้า**

1

**การแจกสินค้า**

**การแถมสินค้า**

**การเพิ่ม ลด ราคาสินค้า**

**ชื่อสินค้า  
ไอดีสินค้า**

**ราคา**

**ไอดีสั่งซื้อ**

**แจกสินค้า**

**แถมสินค้า**

**เพิ่มราคาสินค้า**

**ลดราคาสินค้า**

**5. System Behaviour Model**

ลูกค้า

ออเดอร์สินค้า  **ตรวจสอบสินค้า พนักงานขาย**

1. ส่งข้อมูลให้พนักงานขาย
2. ทำการตรวจสอบสินค้าคงเหลือ
3. เพิ่มข้อมูลลูกค้าการออเดอร์สินค้า ใหม่
4. ตรวจสอบยอดสั่งซื้อสินค้า
5. จัดโปรโมชั่น

1. ขายสินค้า