**Содержание**

Введение …………………………………………………………………………….......

Глава 1. Анализ предметной области ……………………………................................

1.1 Обзор процесса разработки автоматизированной информационной системы по продаже техники для сборки персонального компьютера…………………………...

1.2. Анализ существующих решений ..……………………………………………….

1.3. Постановка задачи ……………………………………………...………................

Глава 2. Проектирование информационной системы ......……...…............................

2.1. Построение бизнес-модели организации.....………………..............……………

2.2. Проектирование информационной системы .....………………...........................

Глава 3. Разработка программных решений .............…………..................................

3.1. Выбор средств и методов для разработки программных решений ……………

3.2. Построение ERD диаграммы ....……………….....................................................

3.3. Разработка баз данных, объектов баз данных и импорт .......…………..............

3.4. Описание процесса создания desktop – приложения .....………………………..

3.5. Руководство пользователя .....………………..........………………......................

Глава 4. Тестирование программных решений .................……….............................

4.1. Функциональное тестирование .........………………............................................

4.2. Руководство по установке и внедрению программного решения .....................

Заключение …………………………………………………………………................

**Введение**

В современном мире спрос на персональные компьютеры и комплектующие для их сборки стремительно растет. С каждым днем все больше людей стремится создать свой идеальный компьютер, соответствующий их потребностям и предпочтениям. Однако, этот процесс может быть достаточно сложным и требует определенных знаний и опыта в области техники и компьютерных компонентов.

В связи с этим, разработка автоматизированной информационной системы для продажи техники для сборки персональных компьютеров является актуальной и востребованной задачей. Такая система позволит упростить и сделать более доступным процесс подбора и покупки комплектующих для создания персонального компьютера.

Главной целью данной системы будет обеспечить пользователям широкий выбор компонентов, возможность сравнения их характеристик и цен, а также получение квалифицированной помощи и рекомендаций при выборе оптимального варианта. Пользователи системы смогут в удобном интерфейсе находить необходимые продукты, собирать комплектующие компьютера в корзину, оформлять заказ и получать информацию о статусе его исполнения.

При разработке системы будут рассмотрены такие аспекты, как удобство использования системы, четкая структура и категоризация товаров, наличие информации о характеристиках и отзывах пользователей, возможность расчета стоимости сборки компьютера и его совместимости, а также предоставление подробной информации о каждом компоненте. Предварительные исследования показывают, что разработка автоматизированной информационной системы для продажи техники для сборки персональных компьютеров имеет большой потенциал и способствует удовлетворению возрастающих потребностей пользователей. Еще одним важным аспектом разработки такой системы будет обеспечение безопасности данных пользователей. Важно обеспечить защиту личной информации, банковских данных и истории покупок, чтобы пользователи чувствовали себя уверенно и защищенно при совершении покупок в системе. Разработка автоматизированной информационной системы для продажи техники для сборки персональных компьютеров потенциально может привести к увеличению продаж, улучшению пользовательского опыта и укреплению позиций компании на рынке компьютерных компонентов. Следует уделить внимание удобству процесса оплаты и доставки товаров, чтобы сделать покупки максимально простыми и удобными для пользователей. Разработка удобного интерфейса для мобильных устройств также будет актуальной, учитывая тенденцию к увеличению числа покупок через мобильные устройства.

Система должна быть защищена от утечек данных и кибератак, чтобы обеспечить конфиденциальность и надежность взаимодействия с пользователями. Для эффективного управления бизнесом и анализа данных, важно иметь возможность генерации отчетов и аналитики по продажам, запасам, покупателям и другим ключевым метрикам. Такие данные помогут принимать обоснованные решения и оптимизировать бизнес-процессы. Для удобства пользователей также важно иметь возможность онлайн-оплаты заказов, интеграцию с различными платежными системами и обеспечение безопасности данных клиентов. Это поможет упростить процесс заказа. Кроме того, необходимо обеспечить мобильную совместимость информационной системы, чтобы пользователи могли делать заказы с любого устройства, что значительно расширит аудиторию вашего онлайн-магазина. И не забывайте о качестве обслуживания клиентов - быстрые ответы на вопросы, оперативное решение проблем и обратная связь помогут создать положительный опыт покупки и привлечь новых клиентов. функционал для отслеживания статуса гарантийных обязательств и возможность обмена или возврата компонентов.

* 1. **Обзор процесса организации работы автоматизированной информационной системы по продаже техники для сборки персональных компьютеров.**

Разработка автоматизированной информационной системы (АИС) для продажи техники сборки ПК – это важный шаг в оптимизации бизнес-процессов компании. АИС поможет автоматизировать процессы продажи, учета товаров, работы с клиентами и партнерами, а также повысит эффективность и прозрачность деятельности компании.  
  
Для успешного функционирования АИС необходимо учитывать следующие функции:

* Управление информацией о товарах: характеристики товаров, их наличие, стоимость, поставщики;
* Учет заказов и продаж: возможность оформления заказов, выставления счетов, отслеживания статуса заказов и выполнения поставок;
* Работа с клиентами: регистрация клиентов, история их заказов, обратная связь;
* Управление складом: контроль за наличием товаров, учет поступлений и отгрузок;
* Аналитика и отчетность: формирование отчетов о продажах, клиентах, ассортименте товаров.  
    
  Для успешной реализации проекта по разработке АИС необходимо определить требования и цели бизнеса, провести анализ текущих бизнес-процессов, выбрать подходящую платформу для разработки, разработать функционал системы, провести тестирование и внедрение.  
  Автоматизация работы по продаже техники для сборки ПК с помощью АИС позволит компании повысить эффективность работы, сократить время на выполнение операций, улучшить обслуживание клиентов и увеличить конкурентоспособность на рынке.

**1.2. Анализ существующих решений**

Существует несколько решений для организации продажи техники для сборки персонального компьютера. Рассмотрим некоторые из них.

Комплексное решение Ситилинк

Это решение предназначено для повышения доступности компьютерной техники и комплектующих для пользователей, упрощения процесса подбора компонентов, снижения времени ожидания и повышения эффективности обслуживания клиентов. Комплексное решение «Ситилинк» позволяет в режиме реального времени производить подбор и заказ комплектующих для ПК с использованием единой базы данных актуальных товаров. Система обеспечивает доступ с различных устройств: персональных компьютеров, сенсорных терминалов и мобильных устройств с выходом в интернет.

#### Рисунок 1.1 – Ситилинк

#### Электронный магазин Regard

Электронный магазин разработан как автономное решение и поддерживает все основные функции, обеспечивая гибкость в настройках и оформлении. Поддерживается работа сервера под управлением различных операционных систем (Windows, Linux, Mac OS X и т.д.), а также мобильных клиентов.

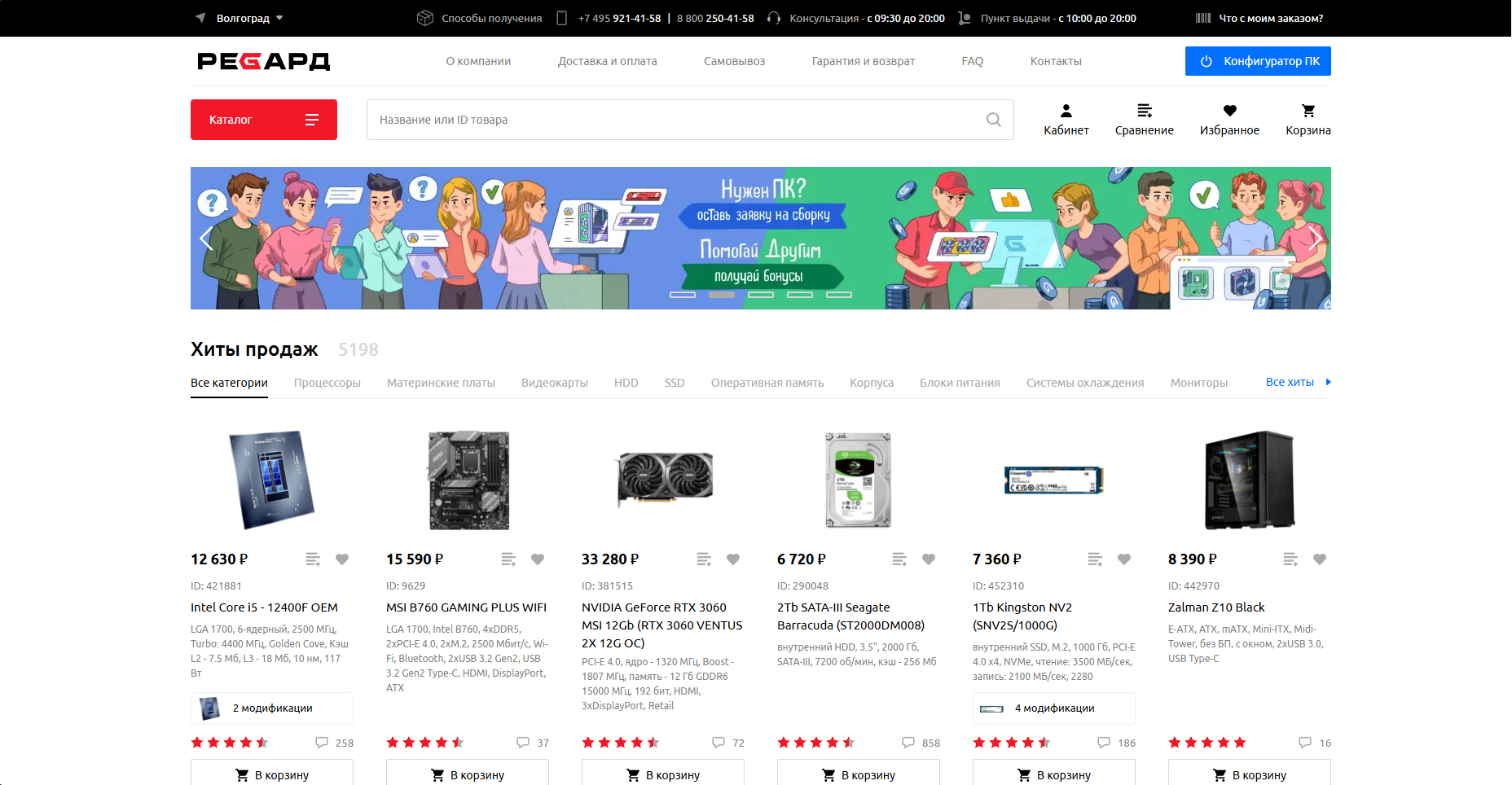


Рисунок 1.2 - Regard

**1.3. Постановка задачи**

В рамках выполнения выпускной квалификационной работы необходимо разработать основные модули информационной системы для продажи техники для сборки персонального компьютера. Основная цель разработанной АИС заключается в значительном ускорении процесса продажи товаров, улучшении качества обслуживания клиентов и оптимизации управления бизнес-процессами в целом. Использование автоматизированных технологий также позволит сократить использование бумажной документации и повысить уровень безопасности и конфиденциальности информации.  
  
Для соответствия поставленным требованиям, разрабатываемая система должна обладать следующими функциональности:  
  
Описание бизнес-процесса

Необходимо создать схему бизнес-процесса с использованием нотации BPMN для подробного описания логики продажи и обработки заказов комплектующих для ПК, включая события, исполнителей, используемые документы и другие объекты.  
  
Проектирование информационной системы

Требования должны быть преобразованы в диаграмму Use Case для моделирования приложения и построения функциональной структуры АИС.  
  
Средства и методы разработки АИС

Провести анализ средств и методов разработки автоматизированных информационных систем, включая выбор СУБД, языка программирования и аппаратно-программного комплекса.  
Проектирование, разработка баз данных и импорт

На основе предметной области и требований, построить ER-диаграмму и использовать СУБД MS SQL Server для создания базы данных с не менее чем восемью таблицами, хранящими информацию о продуктах, заказах и клиентах.  
  
Файловая структура

Обеспечить логическую файловую структуру проекта, где все формы, компоненты и классы будут организованы в соответствии с логикой и функциональностью программы.  
  
Структура проекта

Каждая сущность должна быть представлена отдельным классом, а логика программы должна быть разделена на модули, соблюдая принцип единственной ответственности.

Логическая структура

Бизнес-логика, визуальное отображение и доступ к данным должны быть организованы в независимых модулях без их пересечения.  
  
Функциональные требования

Разработать окно входа для авторизации пользователей, предусмотреть возможности администратора и клиента, включая запись заказа, управление информацией о продуктах и клиентах.  
  
Автоматизированная информационная система по продаже техники для сборки персонального компьютера должна быть эффективной, удобной в использовании, безопасной и отвечать всем требованиям современной информационной технологии в сфере электронной коммерции.

Руководство по стилю:  
  
Визуальные компоненты

* Для фона используйте картинку с изображением техники для сборки ПК.
* Цветовая схема: основной фон - RGB (255, 255, 255), дополнительный
* RGB (73, 140, 81).
* Используйте шрифт Comic Sans MS для текстов.
* Установите иконку приложения, отражающую тему продажи техники.  
    
  Макет и технические характеристики
* Предпочтительна масштабируемая компоновка для дизайна.
* Создайте пользовательский интерфейс с возможностью легкого перемещения между различными окнами приложения.
* Важно информировать пользователя об ошибках, запросах на подтверждение перед выполнением определенных действий, предупреждать о незапрещенных операциях и отсутствии результатов поиска.

Сервер должен удовлетворять следующим минимальным требованиям:

* процессор Intel-Core i5-12400f
* 16 Gb оперативной памяти
* 80 Gb – жесткий диск
* Монитор – SVGA;
* Клавиатура - 101/102 клавиши;
* Манипулятор типа «мышь».

Требования, предъявляемые к конфигурации клиентских станций:

* процессор, с тактовой частотой не менее 400 MHz,
* 256 Mb оперативной памяти;
* Монитор – SVGA;
* Клавиатура - 101/102 клавиши;
* Манипулятор типа «мышь».

Требования к ПО и техническому обеспечению  
Для работы системы по продаже техники для сборки ПК следует установить на сервере:  
Операционная система: Microsoft Windows (XP, Vista, 7, 8, 10, 11).  
 СУБД MICROSOFT SQL SERVER MANAGEMENT STUDIO 18.  
На рабочей станции пользователя необходимо установить:  
Операционная система: Microsoft Windows (XP, Vista, 7, 8, 10, 11).  
Специализированное ПО для работы с продажами техники для сборки ПК.  
Для функционирования системы требуется локальная сеть на основе протокола TCP/IP с пропускной способностью 10/100 Мбит/с.  
Минимальные требования к серверу и клиентским станциям должны быть удовлетворены.  
  
Тестирование cистемы  
Произведите тестирование интерфейса и функциональности с использованием типовых сценариев работы пользователя.  
Проведите нагрузочное тестирование системы для проверки ее производительности при максимальной нагрузке.  
  
Оформление кода  
Используйте осмысленные идентификаторы для переменных, методов и классов.  
Избегайте стандартных названий типа "Form1", "button3".

Хранение данных  
Постройте концептуальную модель предметной области по продаже техники для сборки ПК.  
Создайте ER-диаграмму для визуализации сущностей и их взаимосвязей.

**2.1. Построение бизнес-модели организации**

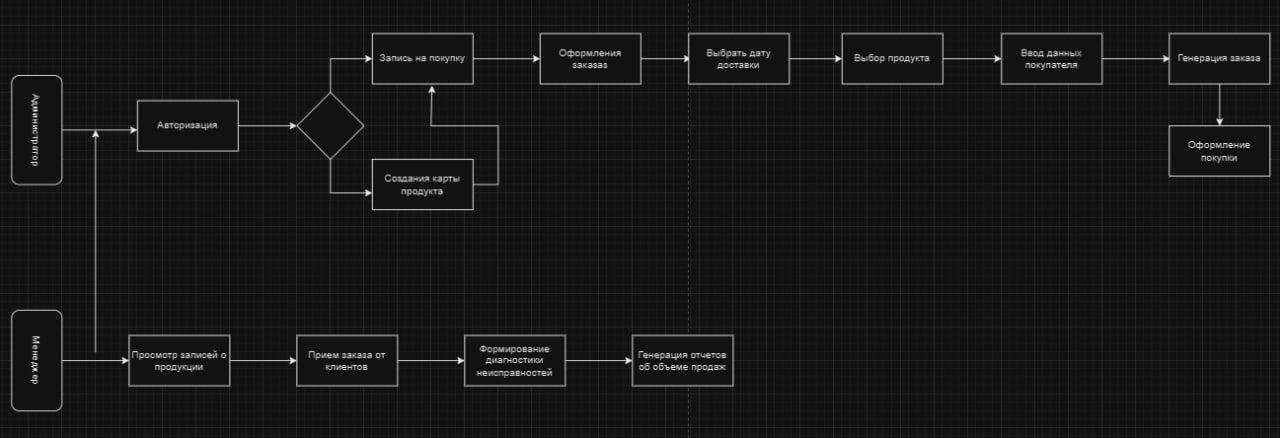
Для более подробного описания логики выполнения бизнес-процесса по продаже техники для сборки персональных компьютеров можно использовать нотацию BPMN. На рисунке 2.1 представлена соответствующая бизнес-модель.  


Рисунок 2.1 – Бизнес-модель

В данной диаграмме показаны основные этапы работы и взаимодействия между различными пользователями в системе автоматизированной информационной системы по продаже техники для сборки персональных компьютеров.

Используя дополнительные роли "Администратор" и "Менеджер", взаимодействия в системе могут быть описаны следующим образом:

Покупатель:

* Осуществляет заказ техники для сборки персонального компьютера через интерфейс системы;

Менеджер по продажам:

* Получает заказ от покупателя;
* Производит расчет стоимости заказа, учитывая выбранные комплектующие и услуги сборки;
* Утверждает заказ и отправляет информацию на складской учет для подготовки к отгрузке;
* Передает информацию складскому работнику о комплектующих, которые необходимо собрать для выпуска заказа;

Складской работник:

* Получает информацию о комплектующих, которые необходимо собрать для заказа;
* Собирает требуемые комплектующие со склада и подготавливает их к отгрузке;
* Подтверждает готовность заказа и передает информацию об отгрузке манагеру по продажам;

Сервисное обслуживание:

* Пользователь обращается с проблемой по работе купленного ПК;
* Специалисты по обслуживанию принимают запрос пользователя;
* Специалисты проводят диагностику и ремонт неисправности;
* Пользователь получает отремонтированный ПК.

**2.2 Проектирование информационной системы**

При обобщении поставленных задач можно преобразовать требования в диаграмму использования, с помощью которой моделируется автоматизированная система по продаже техники для сборки персональных компьютеров. На рисунке 2.2 изображена диаграмма прецедентов.

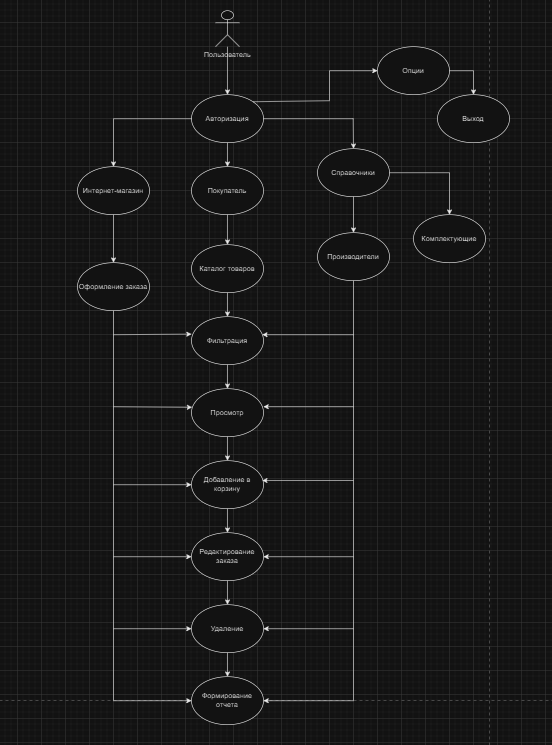


Рисунок 2.2 – Диаграмма прецедентов для продажи техники

**Описание процессов работы:**

Администратор регистрирует клиента и оформляет заказ на технику для сборки персональных компьютеров. Клиенту присваивается уникальный номер заказа, его персональные данные вводятся в базу данных (фамилия, имя, контактный номер и т.д.), и затем производится выбор необходимых компонентов для сборки компьютера. После оформления заказа клиенту выдается чек с указанием выбранных товаров.

Специалист по сборке компьютеров может просмотреть список заказов и управлять статусом каждого заказа. Он отслеживает поставку комплектующих и сроки сборки.

По окончании сборки компьютера клиент приходит в магазин, где его заказ готов к передаче. Сотрудник проверяет работоспособность устройства, а затем клиенту выдается товарный чек и гарантийный талон.

Основным документом, отражающим состав компьютера и его гарантию, является документация о покупке, которая хранится в базе данных. Сотрудник магазина выполняет сортировку и фильтрацию данных о заказах, формирует отчет о продажах и остатках товаров в БД.

**3.1 Выбор средств и методов разработки программных решений**

На сегодняшний день существует множество программных продуктов, инструментов и методик, которые позволяют быстро и качественно разработать автоматизированную информационную систему для продажи техники для сборки персональных компьютеров. В качестве целевой системы управления базами данных была выбрана Microsoft SQL Server Management Studio 19. Это интегрированная среда разработки, которая обладает богатым функционалом, интеграцией с другими продуктами Microsoft, простотой использования и высокими стандартами безопасности. Выбор Microsoft SQL Server Management Studio 19 позволяет эффективно управлять данными, повышать производительность и обеспечивать безопасность информационной системы для продажи техники для сборки компьютеров. Для разработки клиентского приложения была использована среда разработки Python. Технология .NET позволяет создавать разнообразные приложения для Windows, обеспечивая их кроссплатформенность, поддержку различных языков программирования, обширную коллекцию библиотек и инструментов, высокую производительность и высокий уровень безопасности.

Для написания логики приложения был выбран язык программирования C#. Этот язык отличается простым и понятным синтаксисом, высокой производительностью и уровнем безопасности, а также интегрируется с платформой .NET, что обеспечивает доступ к обширной коллекции инструментов для создания приложений для продажи техники для сборки компьютеров.

Для создания пользовательского интерфейса была выбрана платформа Pycharm позволяет создавать стильные и интерактивные интерфейсы, поддерживает визуализацию данных и привязку данных, а также обеспечивает высокую производительность за счет использования аппаратного ускорения и интеграции с другими технологиями Microsoft.

Выбор средств разработки позволил создать современную автоматизированную информационную систему для продажи техники для сборки персональныхкомпьютеров с минимальными усилиями и высоким качеством.

Разработка данной информационной системы также включала в себя создание адаптивного и отзывчивого дизайна интерфейса, чтобы обеспечить удобство использования как на стационарных компьютерах, так и на мобильных устройствах. Кроме того, для обеспечения безопасности данных были реализованы механизмы аутентификации, авторизации и шифрования информации. Все операции с данными проходили через установленные правила и доступ к базе данных был строго регламентирован. В процессе разработки также проводились тестирования для обеспечения надежности и стабильности работы приложения. Были написаны автоматизированные тесты, проведены ручные тесты, исправлены выявленные ошибки и улучшены производительность и оптимизация работы приложения.

В итоге, созданная информационная система для продажи техники для сборки персональных компьютеров предоставляет пользователям удобный интерфейс, высокую производительность, надежность и безопасность, что позволяет эффективно управлять продажами и обеспечивает удовлетворение потребностей клиентов.

**3.2 Построение ERD диаграммы**

Первым шагом при создании логической модели базы данных для автоматизированной информационной системы по продаже техники для сборки персональных компьютеров является построение диаграммы ERD. ERD-диаграмма состоит из трех основных частей: сущностей, атрибутов и взаимосвязей.

В ERD-диаграмме сущности будут представлены в виде таблиц, а атрибуты – это поля в этих таблицах. Все сущности будут связаны между собой различными типами взаимосвязей.

Атрибутами в сущности, "Пользователи" являются: пользователь\_id, Логин, Пароль, Имя, Фамилия,

Атрибутами в сущности, "Роль" являются: Роль\_id, название.

Атрибутами в сущности "Продавцы" являются: продавец\_id, имя, фамилия, должность, отчество, категория товаров.

Таблица "Продавцы" связывается с таблицей "Продажи" связью "Один ко многим".

Атрибутами, в сущности, "Продажа" являются: продажа\_id, дата\_продажи, время\_продажи, покупатель\_id, продавец\_id, товар, сумма, кол-во.

Атрибутами, в сущности, "Товары" являются: товар\_id, наименование, производитель, цена, описание.

Таблица "Товары" связывается с таблицей "Категории товаров" связью "Один ко многим".

Атрибутами в сущности "Покупатели" являются: покупатель\_id, имя, фамилия, контактный телефон, адрес. Таблица "Покупатели" связывается с таблицей "Продажи" связью "Один ко многим".

Атрибутами, в сущности, "Категории товаров" являются: категория\_id, название. Таблица "Категории товаров" связывается с таблицей "Товары" связью "Один ко многим".

**3.3 Разработка баз данных, объектов баз данных и импорт**

С помощью графического интерфейса в среде SQLite и программы Pycharm была создана база данных, данная база данных содержит семь таблиц.

1. Таблица “Пользователи” соответствует сущности пользовательской учетной записи.

* Пользователь\_id (автоинкрементируемый первичный ключ): int, not null, primary key;
* Логин (логин пользователя): varchar(50), not null;
* Пароль (пароль пользователя): varchar(50), not null;
* Роль\_id (внешний ключ на таблицу “Роль”): int, not null.
* Атрибуты таблицы: Пользователь\_id, Логин, Пароль, Роль\_id. Роль пользователя определяется по внешнему ключу Роль\_id, который является ссылкой на таблицу “Роль”.

1. Таблица “Роль” соответствует сущности сущности роли пользователя в системе.

* Роль\_id (автоинкрементируемый первичный ключ): int, not null, primary key;
* Название (наименование роли): varchar(50), not null.
* Атрибуты таблицы: Роль\_id, Название.

1. Таблица “Продукты” соответствует сущности товаров, представленных в магазине.

* Продукт\_id (автоинкрементируемый первичный ключ): int, not null, primary key;
* Наименование (наименование продукта): varchar(50), not null;
* Цена (цена продукта): decimal(10,2), not null;
* Количество (количество товара на складе): int, not null;
* Тип\_id (внешний ключ на таблицу “Типы продуктов”): int, not null.
* Атрибуты таблицы: Продукт\_id, Наименование, Цена, Количество, Тип\_id.

1. Таблица “Типы продуктов” соответствует сущности типов продуктов.

* Тип\_id (автоинкрементируемый первичный ключ): int, not null, primary key;
* Наименование (наименование типа продукта): varchar(50), not null.
* Атрибуты таблицы: Тип\_id, Наименование.

1. Таблица “Заказы” соответствует сущности оформленных заказов в магазине.

* Заказ\_id (автоинкрементируемый первичный ключ): int, not null, primary key;
* Дата\_заказа (дата оформления заказа): date, not null;
* Статус (статус заказа): varchar(50), not null;
* Пользователь\_id (внешний ключ на таблицу “Пользователи”): int, not null;
* Атрибуты таблицы: Заказ\_id, Дата\_заказа, Статус, Пользователь\_id.

1. Таблица “Корзина” соответствует сущности товаров, добавленных в корзину пользователем.

* Корзина\_id (автоинкрементируемый первичный ключ): int, not null, primary key;
* Продукт\_id (внешний ключ на таблицу “Продукты”): int, not null;
* Количество (количество товара в корзине): int, not null;
* Заказ\_id (внешний ключ на таблицу “Заказы”): int, not null;
* Атрибуты таблицы: Корзина\_id, Продукт\_id, Количество, Заказ\_id.

1. Таблица “Оплата” соответствует сущности оплаты заказов.

* Оплата\_id (автоинкрементируемый первичный ключ): int, not null, primary key;
* Сумма (сумма оплаты): decimal(10,2), not null;
* Дата\_оплаты

**3.4 Описание процесса создания desktop – приложения**

Создание десктопного приложения может быть разбито на несколько основных этапов. Процесс разработки приложения для магазина ПК с использованием библиотек Tkinter, ttkbootstrap и SQLite. Давайте подробно рассмотрим каждый этап.

* Создание и подключение к базе данных:

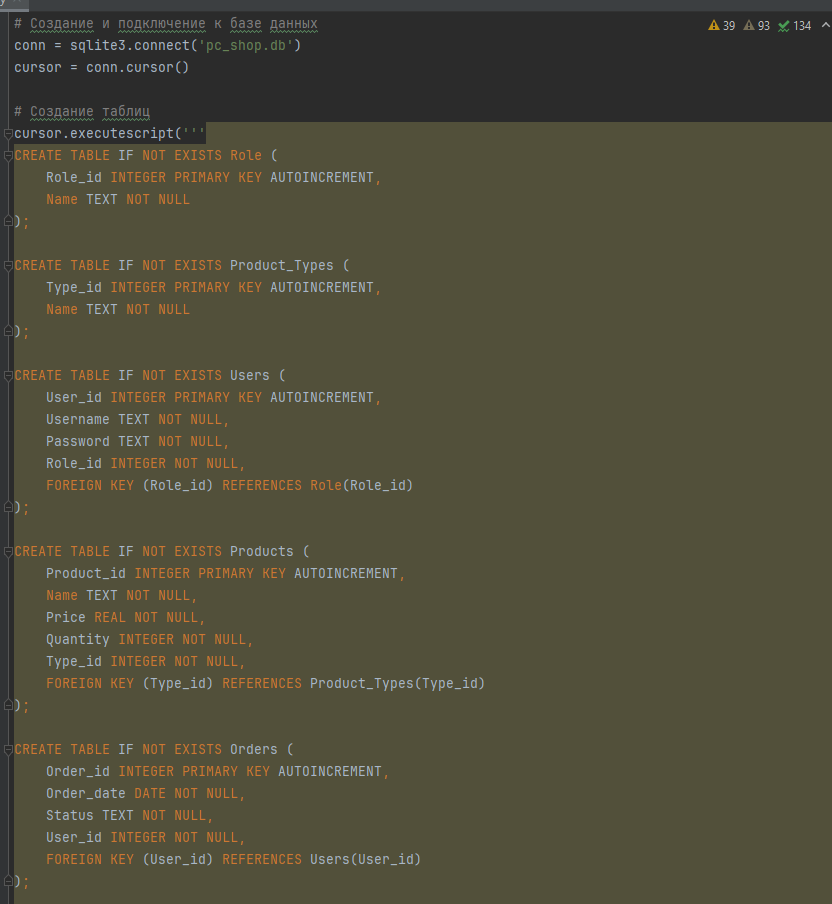


Рисунок 3.1 – База данных

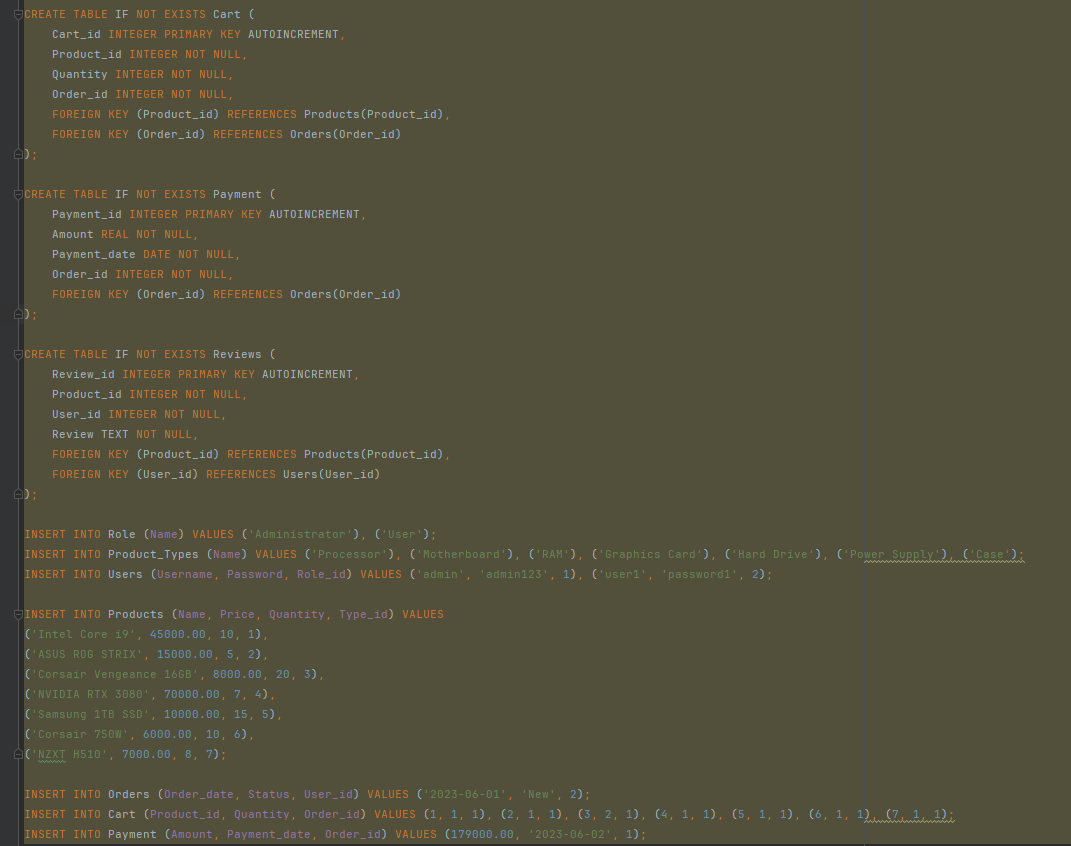


Рисунок 3.1 – База данных

* Разработка пользовательского интерфейса  
  Создание главного окна:

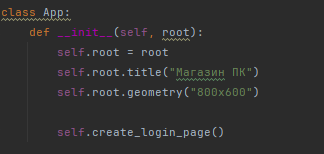


Рисунок 3.2 – Главное окно

* Реализация страниц входа и регистрации

Создание страницы входа:



Рисунок 3.3 – Страница входа

Создание страницы регистрации:



Рисунок 3.4 – Страница регистрации

* Реализация функций регистрации и входа   
  Функция регистрации:

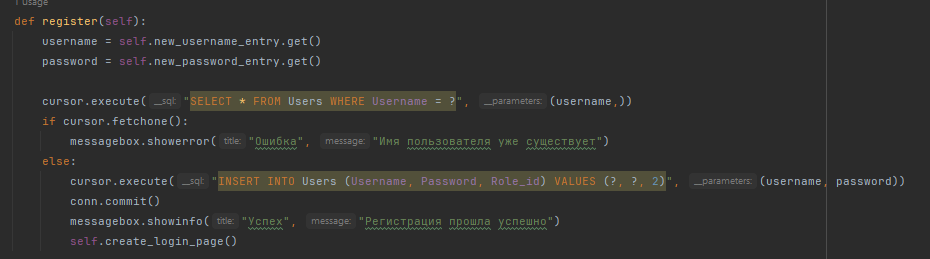


Рисунок 3.5 – Регистрация

Функция входа:

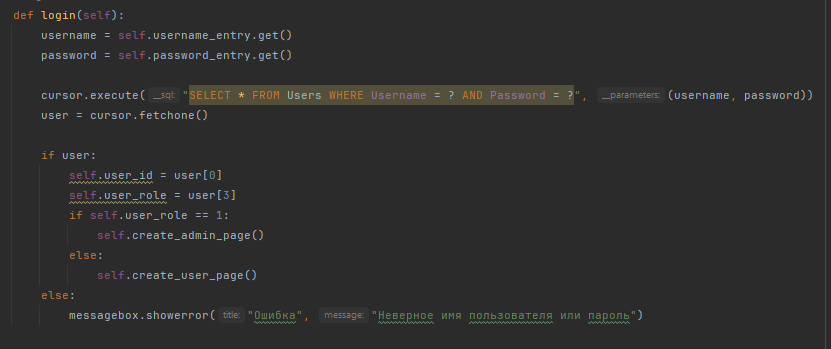


Рисунок 3.6 – Вход

* Разработка функциональности для разных типов пользователей

Страница для администратора:



Рисунок 3.7 – Страница администратора

Страница для пользователя:



Рисунок 3.8 – Страница пользователя

* Управление товарами

Добавления товара:



Рисунок 3.9 – Страница добавления товара

Редактирования товара:

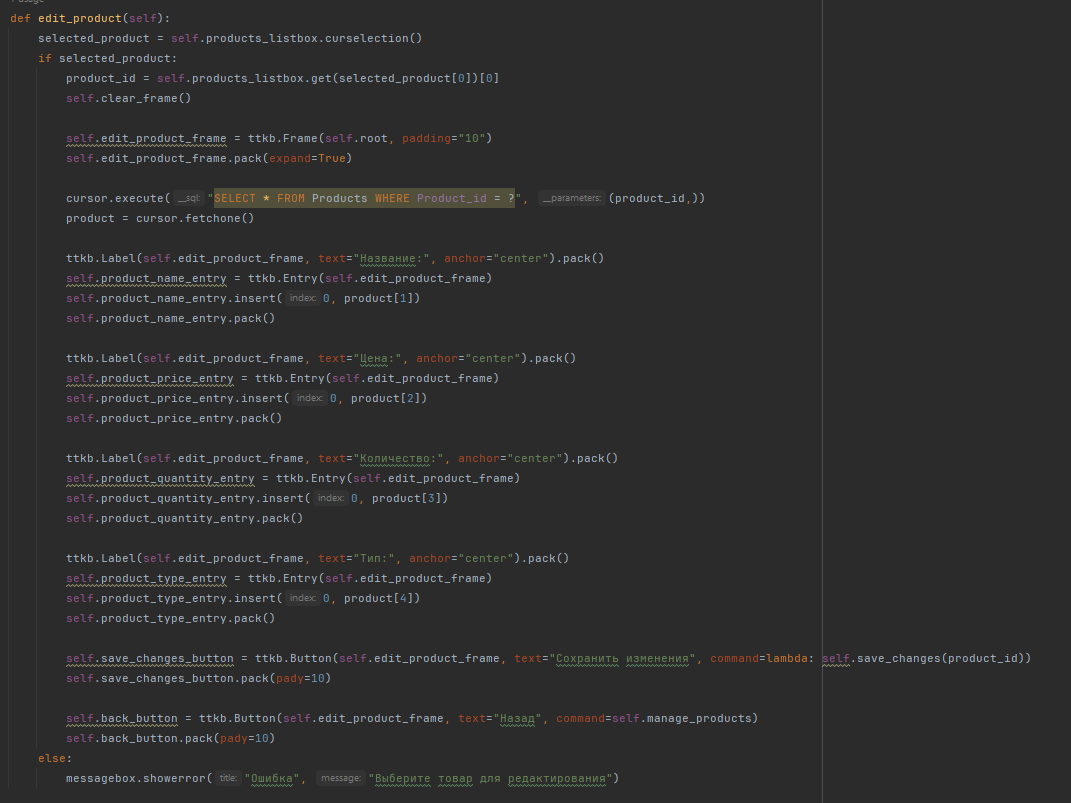


Рисунок 3.10 – Страница редактирования товара

Удаление товара:

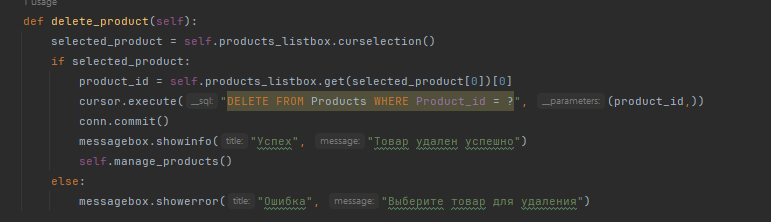


Рисунок 3.11 – Страница удаления товара

* Обработка заказов

Просмотр товаров и покупка:

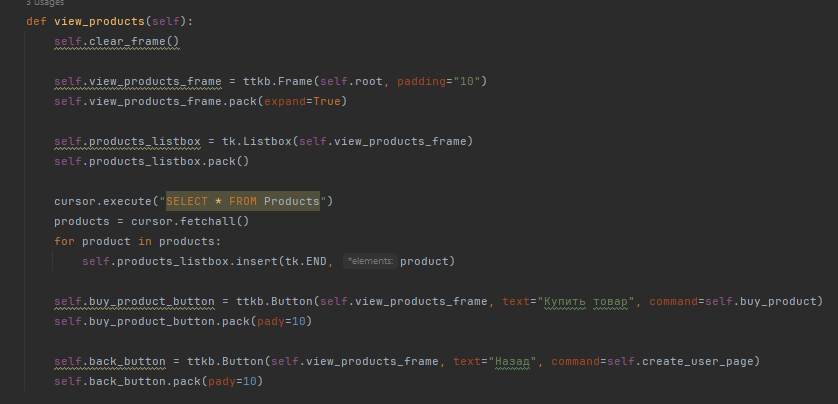


Рисунок 3.12 – Страница товаров и покупка

Подтверждение покупки:

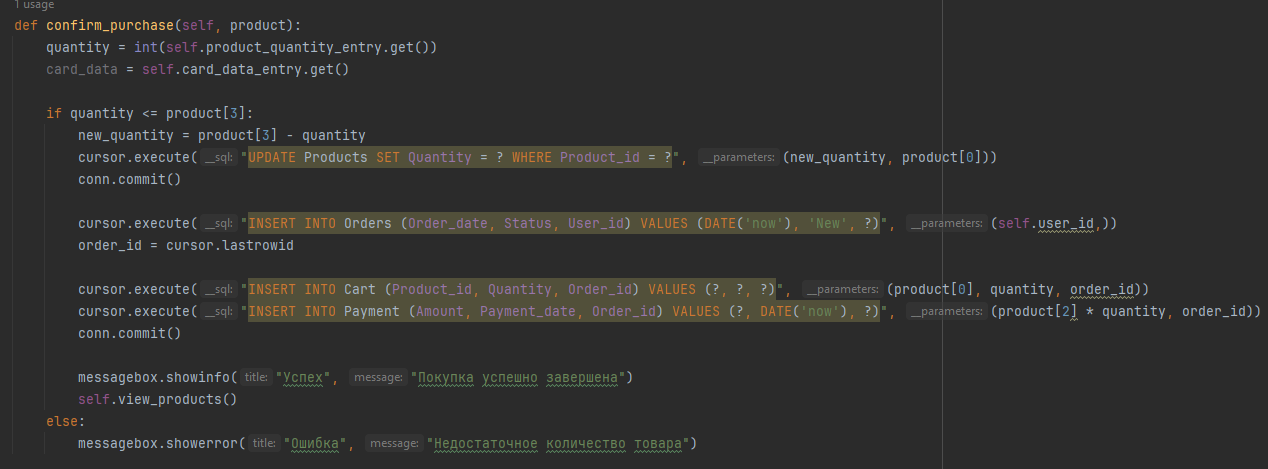


Рисунок 3.13 – Страница подтверждения покупки

* Управление пользователями

Просмотр и добавление отзывов



Рисунок 3.13 – Страница просмотра и добавление отзывов

* Закрытие приложения и сохранение данных

Сохранение данных и закрытие соединения с базой данных

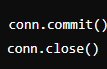


Рисунок 3.14 – Соединение с базой данных

* Пример инициализации приложения

В конце файла создается экземпляр класса App и запускается главное окно:

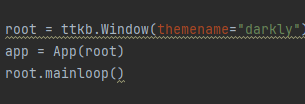


Рисунок 3.15 – Главное окно

Этот код демонстрирует создание приложения с базовой функциональностью магазина ПК, включая регистрацию и вход пользователей, управление товарами и заказами, а также обработку отзывов.

**3.5 Руководство пользователя**

Добро пожаловать в приложение "Магазин персонального компьютера"! Это руководство поможет вам разобраться с основными функциями приложения, такими как регистрация, вход, управление товарами, оформление заказов и оставление отзывов.

#### 1. Запуск приложения

* Дважды щелкните по иконке приложения "Магазин ПК" на вашем рабочем столе.
* Откроется главное окно приложения.

#### 2. Регистрация пользователя

Если у вас еще нет учетной записи:

* На главной странице выберите "Регистрация".
* Заполните форму регистрации, введя:

Имя пользователя

Пароль

* Нажмите кнопку "Зарегистрироваться".
* Вы увидите сообщение о успешной регистрации. Теперь вы можете войти в систему.

#### 3. Вход в систему

* На главной странице введите ваше имя пользователя и пароль.
* Нажмите кнопку "Войти".
* В зависимости от вашей роли (администратор или пользователь) вы будете перенаправлены на соответствующую страницу.

#### 4. Навигация по интерфейсу

## Для администратора

## Главная страница администратора:

* Содержит кнопки для управления товарами, просмотра заказов и управления отзывами.

## Управление товарами:

* Нажмите "Управление товарами".
* Для добавления товара заполните форму и нажмите "Добавить товар".
* Для редактирования товара выберите товар из списка и измените данные в форме, затем нажмите "Сохранить изменения".
* Для удаления товара выберите товар и нажмите "Удалить".

## Просмотр заказов:

* Нажмите "Просмотр заказов".
* Просмотрите список заказов и их статус.
* Для подтверждения или отмены заказа выберите соответствующий пункт меню.

## Управление отзывами:

* Нажмите "Управление отзывами".
* Просмотрите список отзывов и управляйте ими (удаление, редактирование).

## Для пользователя

## Главная страница пользователя:

* Содержит кнопки для просмотра товаров, оформления заказа и просмотра своих заказов и отзывов.

## Просмотр товаров:

* Нажмите "Просмотр товаров".
* Выберите интересующий вас товар для получения подробной информации.
* Выберите способ оплаты.
* Нажмите "Оформить заказ".
* Вы получите подтверждение о создании заказа.

## Просмотр заказов:

* Нажмите "Мои заказы".
* Просмотрите список ваших заказов и их статусы.

## Оставление отзывов:

* Нажмите "Мои отзывы".
* Выберите товар, для которого хотите оставить отзыв.
* Введите текст отзыва и поставьте оценку.
* Нажмите "Оставить отзыв".

#### Выход из системы

* Для выхода из системы нажмите кнопку "Выход", расположенную в верхнем углу окна.
* Вы будете возвращены на главную страницу входа.

**4.1. Функциональное тестирование**

Ниже представлены тестовые сценарии для функционального тестирования с учетом структуры базы данных, определенной в вашем скрипте. Эти тесты охватывают основные функции: регистрацию, авторизацию, добавление, редактирование и удаление данных.

Таблица 4.1 – Регистрация пользователя

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Тестовый пример # | №1 |
| Приоритет тестирования | Высокий |
| Заголовок/название теста | Регистрация пользователя |
| Краткое изложение теста | Пользователь должен создать аккаунт без каких-либо ошибок |
| Этапы теста | 1. Нажать на кнопку регистрации.  2. Ввести корректные данные для регистрации 3. Нажать кнопку подтверждения  4. Увидеть сообщение об успешной регистрации. |
| Тестовые данные | Код типа пользователя: 1(Пользователь  Логин: user1  Пароль: 123 |
| Ожидаемый результат | Должна создаться запись в таблице Пользователь. Пользователь перенаправляется на страницу авторизации. |

Окончание таблицы 4.1 – Регистрация пользователя

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования | |
| Фактический результат | | Запись создана, перенаправление выполнено. |
| Предварительное условие | | В таблице Роль должны быть запись |
| Постусловие | | Запись о пользователи должна быть создана |

Таблица 4.2 – Авторизация пользователя

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Тестовый пример # | №2 |
| Приоритет тестирования | Cредний |
| Заголовок/название теста | Авторизация пользователя |
| Краткое изложение теста | Проверка успешной авторизации пользователя с валидным учетными данными |
| Этапы теста | 1.Открыть страницу авторизации  2.Ввести логин и пароль  3.Нажать кнопку «Войти»  4. Увидеть сообщение об успешной авторизации |
| Тестовые данные | Логин: user2  Пароль: 1234 |
| Ожидаемый результат | Пользователь должен быть авторизирован и перенаправлен на главное меню |
| Фактический результат | Пользователь успешно авторизован |

Окончание таблицы 4.2 – Авторизация пользователя

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Предварительное условие | Пользователь должен быть зарегистрирован |
| Постусловие | Пользователь должен быть авторизирован |

Таблица 4.3 – Добавление продукта

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Тестовый пример # | №3 |
| Приоритет тестирования | Высокий |
| Заголовок/название теста | Добавление продукта |
| Краткое изложение теста | Продукт должен быть успешно добавить в систему |
| Этапы теста | 1. Открыть страницу добавления продукта. 2. Ввести данные продукта. 3. Нажать кнопку «Добавить» 4. Увидеть сообщение об успешном добавлении |
| Тестовые данные | Название: Ноутбук  Цена: 50000  Количество: 10  Тип: 1(Электроника) |
| Ожидаемый результат | Продукт должен быть в таблицу «продукты» |

Окончание таблицы 4.3 – Добавление продукта

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Фактический результат | Продукт успешно добавлен |
| Предварительное условие | В таблице «тип продукта» должны быть записи |
| Постусловие | Продукт должен быть добавлена система |

Таблица 4.4 – Редактирование продукта

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Тестовый пример # | №4 |
| Приоритет тестирования | Высокий |
| Заголовок/название теста | Редактирование продукта |
| Краткое изложение теста | Продукт должен быть успешно отредактирован |
| Этапы теста | 1.Открыть страницу управления продуктами.  2. Выбрать продукт для редактирования.  3. Изменить данные продукта  4. Нажать кнопку «Сохранить»  5. Сообщение об успешном редактировании |
| Тестовые данные | Название: Ноутбук  Новая цена: 45000 |
| Ожидаемый результат | Продукт должен быть обновлен в таблице «продукты» |
| Фактический результат | Продукт успешно отредактирован |

Окончание таблицы 4.4 – Редактирование продукта.

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Предварительное условие | Продукт должен существовать в системе. |
| Постусловие | Продукт должен быть обновлен. |

Таблица 4.5 – Удаление продукта.

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Тестовый пример # | №5 |
| Приоритет тестирования | Средний |
| Заголовок/название теста | Удаление продукта |
| Краткое изложение теста | Продукт должен быть удален из системы |
| Этапы теста | 1. Открыть страницу управление продукта 2. Выбрать продукт для удаления 3. Нажать кнопку «Удалить» 4. Увидеть сообщение об успешном добавлении |
| Тестовые данные | Отсутствуют |
| Ожидаемый результат | Продукт должен быть удален из таблицы «Продукты» |
| Фактический результат | Продукт должен быть удален |

Окончание таблицы 4.5 – Удаление продукта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап тестирования | | Результат тестирования |
| Предварительное условие | Продукт должен существовать в системе | |
| Постусловие | | Продукт должен быть удален |

Таблица 4.6 – Просмотр продуктов

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Тестовый пример # | №6 |
| Приоритет тестирования | Высокий |
| Заголовок/название теста | Просмотр продукта |
| Краткое изложение теста | Продукт должен быть удален из системы |
| Этапы теста | 1. Открыть страницу просмотра продуктов 2. Проверить, что список продуктов отображается корректно |
| Тестовые данные | Отсутствуют |
| Ожидаемый результат | Все продукты из таблицы «Продукт» должны отображаться |
| Фактический результат | Продукты отображаются корректно |

Окончание таблицы 4.6 – Просмотр продуктов

|  |  |
| --- | --- |
| Этап тестирования | Результат тестирования |
| Предварительное условие | В таблице «Продукты» должны быть записи |
| Постусловие | Продукты отображаются корректно |

**4.2. Руководство по установке и внедрению программного решения**

Данное руководство описывает процесс установки и внедрения программного решения, описанного в вашем скрипте. Этот процесс включает в себя следующие шаги: ознакомление с руководством пользователя, расчет необходимого оборудования, инсталляция программного решения, распределение паролей, вход в систему, и обучение пользователей.

#### Шаг 1: Ознакомление с руководством пользователя

Прежде чем начать установку, рекомендуется ознакомиться с руководством пользователя, которое описывает основные функции и возможности системы. Это позволит понять, как программное решение должно функционировать и какие задачи оно решает.

#### Шаг 2: Расчет необходимого оборудования

1. **Определите количество рабочих мест:**

* Минимум два: одно для администратора системы и одно для пользователя.
* **Убедитесь, что компьютеры соответствуют рекомендуемой конфигурации:**

Процессор: Intel Core i5 или аналогичный.

Оперативная память: 8 ГБ и более.

Жесткий диск: минимум 256 ГБ SSD.

Операционная система: Windows 10 или новее.

1. **Рекомендуется обеспечить высокоскоростной интернет** для оптимизации процесса обмена данными.

#### Шаг 3: Инсталляция программного решения

1. **Получите установочный пакет:**

* Свяжитесь с поставщиком программного решения для получения установочного пакета.
* Поставщик предоставит ссылку для загрузки или передаст установочный пакет непосредственно.

1. **Установите программное обеспечение:**

* Запустите установочный файл и следуйте инструкциям мастера установки.
* После завершения установки выберите опцию "Запустить программу".

1. **Настройка базы данных:**

* Убедитесь, что СУБД (например, MySQL или PostgreSQL) установлена и настроена.
* Создайте необходимые базы данных и таблицы, используя скрипты из установочного пакета.

#### Шаг 4: Распределение паролей

1. **Создайте учетные записи для пользователей**:

* Войдите в систему под учетной записью администратора.
* Создайте учетные записи для всех пользователей, которые будут использовать систему.

1. **Распределите пароли пользователям:**

* Раздайте пароли пользователям.
* Объясните пользователям, как изменить свой пароль при первом входе в систему для обеспечения безопасности данных.

#### Шаг 5: Вход в систему

1. **Вход под учетной записью администратора:**

* Объясните пользователям, как осуществить вход в систему.
* Укажите имя пользователя и пароль для администратора.

1. **Проверка работоспособности:**

* Убедитесь, что все пользователи могут успешно войти в систему.
* Проверьте, что все функции системы работают корректно.

#### Шаг 6: Обучение пользователей

1. **Проведите обучение пользователей:**

* Организуйте тренинги и подготовку для пользователей.
* Объясните основные функции и возможности системы.

1. **Предоставьте поддержку и сопровождение:**

* Обеспечьте пользователей контактной информацией для поддержки.
* Решайте возникающие проблемы и вопросы.

**Заключение**

В данном дипломном проекте была разработана автоматизированная информационная система (АИС) для продажи техники для сборки персональных компьютеров. Основной целью разработки было обеспечение пользователям возможности выбора и покупки компонентов для персонального компьютера через удобный интерфейс, предоставление информации о характеристиках и совместимости компонентов, а также обеспечение безопасности пользовательских данных.

Система включает в себя модули для регистрации и входа пользователей, управления товарами и заказами, а также обработки отзывов. Она разработана как для администраторов, так и для обычных пользователей. Автоматизация процесса продаж значительно ускоряет обработку заказов, улучшает качество обслуживания клиентов и оптимизирует управление бизнес-процессами. Уменьшается использование бумажной документации и повышается уровень безопасности и конфиденциальности информации.

Установка и настройка системы не требуют значительных временных затрат, а обучение пользователей проходит быстро благодаря интуитивно понятному интерфейсу и функциональным возможностям. Разработанная система обладает высоким уровнем безопасности для защиты данных клиентов и компании от утечек информации и кибератак. Также предусмотрена возможность масштабирования для удовлетворения растущих потребностей бизнеса.

При разработке системы использовались современные технологии и методы программирования. Были проведены предварительные исследования существующих решений, что позволило выбрать оптимальную платформу для создания АИС. Выбор Microsoft SQL Server Management Studio для управления базами данных обеспечил надежность и производительность системы. Для разработки клиентского приложения использовалась среда разработки Pycharm, что позволило создать функциональное и удобное приложение с использованием языка программирования Python.

В процессе разработки особое внимание уделялось тестированию системы для обеспечения ее надежности и стабильности. Были проведены как автоматизированные, так и ручные тесты, исправлены выявленные ошибки и улучшены производительность и оптимизация работы приложения. Также были реализованы механизмы аутентификации, авторизации и шифрования информации для обеспечения безопасности данных.

В итоге созданная автоматизированная информационная система для продажи техники для сборки персональных компьютеров предоставляет пользователям удобный интерфейс, высокую производительность, надежность и безопасность. Это позволяет эффективно управлять продажами и обеспечивает удовлетворение потребностей клиентов. Система способствует повышению конкурентоспособности компании на рынке компьютерных компонентов, улучшению пользовательского опыта и увеличению продаж.

**Список используемый источников**

1. Бойко, А. И., Егорова, О. В., & Зуев, С. П. (2020). "Основы разработки программных систем". Москва: Издательство "Наука".
2. Лебедев, М. П. (2018). "Современные технологии программирования". Санкт-Петербург: Питер.
3. Иванов, А. В. (2021). "Безопасность данных в информационных системах". Журнал "Информационная безопасность", № 4, с. 23-30.
4. Смирнов, Д. С., & Кузнецов, Н. В. (2022). "Методы тестирования программного обеспечения". Журнал "Программная инженерия", № 3, с. 12-19.
5. Попов, М. А. (2020). "Современные подходы к разработке пользовательских интерфейсов". Журнал "Программные решения", № 2, с. 45-53.