Кадырбаев Тулеген Викторович  
группа VДКИП-111прог  
Анализ предметной области: туристическая фирма  
1. Описание бизнес-процессов  
Компания занимается продажей туристических путевок клиентам. Основные этапы работы:  
Регистрация клиента – сбор стандартных данных (ФИО, адрес, телефон).  
2.Подбор тура – обсуждение с клиентом:  
Страна назначения  
Климатические условия  
Отели (класс, уровень комфорта)  
Длительность поездки  
Стоимость  
3.Продажа путевки – фиксация:  
Даты отправления  
Количества путевок (если их несколько)  
Возможной скидки  
2.Сущности и их атрибуты  
На основе описания можно выделить следующие сущности:

|  |  |
| --- | --- |
| Сущность | Атрибуты |
| Маршруты | Код машрута (РК),Страна ,Климат ,Длительность(дни),Отель(название/класс),Стоимость(Базовая) |
| Клиенты | Код клиента(РК),Фамилия, Имя, Отчество, Адрес, телефон |
| Путевки | Код путевки (PK), Код маршрута (FK → Маршруты), Код клиента (FK → Клиенты), Дата отправления, Количество (путевок), Скидка (%) |

3. Связи между сущностями  
Клиент → Путевка (1 ко многим) – один клиент может купить несколько путевок.  
Маршрут → Путевка (1 ко многим) – один маршрут может быть продан нескольким клиентам.  
4. Дополнительные уточнения  
Скидка может быть:  
Фиксированной суммой или процентом.  
Применяться к конкретной путевке (а не ко всему заказу).  
Отели можно вынести в отдельную таблицу, если их много и у них сложная структура (например, рейтинг, тип питания, локация).  
Дата возвращения можно вычислять как Дата отправления + Длительность (из таблицы Маршруты).  
5. Возможные улучшения модели  
Добавить сущность Отели (если требуется детализация).  
Ввести Платежи (если оплата частями или нужен учет оплаченных сумм).  
Добавить Сотрудников (кто продал путевку, для аналитики).  
6.Вывод  
Модель отражает основные бизнес-процессы: учет клиентов, маршрутов и продаж. При необходимости ее можно расширить для учета дополнительных параметров (отели, платежи, сотрудники).