Перечень требований

1.1WEB-CRM система: сайт для одного салона автомобилей.

1.2 Учет поступлений автомобилей (заполнение номенклатуры автосалона). Номенклатура включает в себя следующие позиции: марка, модель, год выпуска, цвет автомобиля, характеристики двигателя, цена, каталог изображений автомобиля. Автомобили разделяются на каталоги по маркам автомобиля.

1.3 Создание электронных заявок на покупку автомобилей. Идентификатор клиента, идентификаторы товаров.

1.4 Учет продаж автомобилей (уменьшение баланса на «складе»)

1.5 Создание и учет скидок и акций. (отображение действующих скидок и акций, учет при формировании цены заказа). Типы акций: сезонные распродажи, праздничные распродажи. Скидки предоставляются по акциям в процентах от цены. Скидки крепятся к каталогам.

1.6 Авторизация и регистрация пользователей в системе (администратор, продавец, клиент).

1.6.1 Авторизация пользователей в системе для оформления заказа.

1.6.2 Авторизация продавца.

1.6.3 Авторизация администратора для управления WEB-CRM.

1.6.4 Регистрация клиентов. Необходимые данные: Логин, пароль, почта, номер телефона, ФИО.

1.6.5 Регистрация продавца. Необходимые данные: Логин, пароль, идентификатор продавца, корпоративная почта, ФИО.

1.7 Учет занятости персонала. (привязка работника к клиенту). Отчет работника включает в себя: Количество проданных персоналом товаров для каждого клиента, количество отзывов, учет рабочих дней.

1.8 Отзывы и предложения.

1.8.1 Создание отзывов клиентами.

1.8.2 Модерация отзывов администратором.

1.9 Автоматическая рассылка новостной информации клиентам: акции, новые автомобили, новости.

1.10 Продвижение сервиса в интернете (заполнение метаданных для СЕО). Tags: Автосалон, Ижевск, АвтосалонИжевск, Крутые тачки, Авто, BMW, б/у авто.

Лабораторная №2.

Система: 1WEB-CRM система;

Подсистемы:

1. Внешний интерфейс.

2. Работа с базой.

3. Работа с пользователем системы.

Модули:

1.1 Модуль вывода каталога.

Входные данные: Идентификатор каталога.

Выходные данные: Страница каталога.

1.2 Модуль вывода страниц администратора и продавца.

Входные данные: Логин и пароль

Выходные данные: Страница текущего пользоватееля.

2.1 Добавление автомобиля в базу.

Входные данные: марка, модель, год выпуска, цвет автомобиля, характеристики двигателя, цена, каталог изображений автомобиля.

Выходные данные: сообщение об успешном или неуспешном выполнении операции.

2.2 Управление заявками.

Входные данные: Идентификатор клиента, идентификаторы товаров.

Выходные данные: сообщение об успешном или неуспешном выполнении операции.

2.3 Учет продаж автомобилей

Входные данные: Идентификатор автомобиля.

Выходные данные: Количество автомобилей на складе.

2.4 Учет скидок и акций.

Входные данные: Тип акции, Процент скидки. При изменении: Идентификатор каталога.

Выходные данные: сообщение об успешном или неуспешном выполнении операции.

2.5 Подготовка данных для авторизации и идентификации пользователей системы.

Входные данные: Логин, пароль.

Выходные данные: Идентификация пользователя.

3.1 Аутентификация пользователей.

Входные данные: Логин, пароль.

Выходные данные: предоставление уровня доступа.

3.2 Обработка заказов.

Входные данные: Идентификатор клиента, идентификаторы товаров.

Выходные данные: заказ.

3.3 Отзывы и предложения.

Входные данные: идентификатор клиента, текст отзыва.

Выходные данные: отзыв.

3.4 Автоматическая рассылка новостной информации

Входные данные: новостная информация: акции, новые автомобили, новости.

Выходные данные: Текст рассылки.

3.5 Учет занятости персонала.

Входные данные: идентификатор продавца; количество проданных персоналом товаров для каждого клиента, количество отзывов, учет рабочих дней.

Выходные данные: отчет работника

Вопросы до корректировки:

1) 1.1 Модуль каталога. Формат вывода: html страница?

2) 1.2 Входные: идентификатор сессии. 3.1 вых: идентификатор сессии.

3) 2.2 Управление заявками (добавление, изменение, удаление).

4) 2.3 Количество автомобилей на складе.

5) 2.4 Учет скидок и акций (добавление, изменение, удаление).

6) добавление функции изменения цены (акции)

7) 2.5 убрать

8) 3.4 Рассылка Вых: успех не успех

9) 3.2 Формирование заказов. 2.2 запись заказа в базу Вх: заказ.

10) добавить вставку в 2 пункт отзывов (3.3)

11) Отчет по занятости персонала. Вх: идентификатор Вых: отчет с данными.

Лабораторная №2 после исправлений.

Система: 1WEB-CRM система;

Подсистемы:

1. Внешний интерфейс.

2. Работа с базой.

3. Работа с пользователем системы.

Модули:

1.1 Модуль вывода каталога.

Входные данные: Идентификатор каталога.

Выходные данные: html страница каталога.

1.2 Модуль вывода страниц администратора и продавца.

Входные данные: Идентификатор сессии.

Выходные данные: Страница текущего пользоватееля.

2.1 Добавление автомобиля в базу.

Входные данные: марка, модель, год выпуска, цвет автомобиля, характеристики двигателя, цена, каталог изображений автомобиля.

Выходные данные: сообщение об успешном или неуспешном выполнении операции.

2.2 Управление заявками (добавление, изменение, удаление).

Входные данные: Заказ.

Выходные данные: сообщение об успешном или неуспешном выполнении операции.

2.3 Количество автомобилей на складе.

Входные данные: Идентификатор автомобиля.

Выходные данные: Количество автомобилей на складе.

2.4 Учет скидок и акций (добавление, изменение, удаление).

Входные данные: Тип акции, Процент скидки. При изменении: Идентификатор каталога.

Выходные данные: сообщение об успешном или неуспешном выполнении операции.

2.5 Управление отзывами (добавление, изменение, удаление).

Входные данные: Отзыв.

Выходные данные: сообщение об успешном или неуспешном выполнении операции.

3.1 Аутентификация пользователей.

Входные данные: Логин, пароль.

Выходные данные: Идентификатор сессии.

3.2 Обработка заказов.

Входные данные: Идентификатор клиента, идентификаторы товаров.

Выходные данные: заказ.

3.3 Отзывы и предложения.

Входные данные: идентификатор клиента, текст отзыва.

Выходные данные: отзыв.

3.4 Рассылка новостной информации

Входные данные: новостная информация: акции, новые автомобили, новости.

Выходные данные: сообщение об успешном или неуспешном выполнении операции.

3.5 Учет занятости персонала.

Входные данные: идентификатор продавца

Выходные данные: отчет работника: количество проданных персоналом товаров для каждого клиента, количество отзывов, учет рабочих дней.

3.6 Изменения цены (применение акции на товары в каталоге)

Входные данные: Каталог товаров, процент скидки

Выходные данные: Цена со скидкой.