EvilCorp – Projekt semestralny APBD

## wyk. <Michał Krejner s27799 21c>

# Zarządzanie klientami

## Dodawanie klienta

Nowy klient (encja ‘Client’) ma automatycznie ustawione pole ‘Client.IsDeleted’ oraz ‘Client.PrevClient’ na [N] co oznacza No (ang). Jeżeli ‘Client.PrevClient’ = ‘Y’ (co znaczy Yes) oznacza to, że klient zakupił w przeszłości jakieś oprogramowanie. W przeciwnym wypadku pole to ma wartość ‘N’.

## Usuwanie klienta

Usunięcie danych firmy nie jest możliwe. Miękkie usuwanie klienta jest możliwe i odbywa się poprzez ustawienie pola ‘Client.IsDeleted’ na [Y].

## Edycja Klienta

Zgodnie z wymaganiami w opisie projektu.

# Zniżki

Każde oprogramowanie ma przydzielone 0 lub wiele zniżek. Każda zniżka ma podaną wartość w procentach (‘Discount.Value’) oraz okres jej obowiązywania.

# Zakup oprogramowania

## Utworzenie umowy

Zgodnie z wymaganiami w opisie projektu.

Maksymalna cena za oprogramowanie to 999.999,99 PLN (‘SingleSale.Price’). Do sprzedaży zawsze brana jest największa możliwa zniżka powiązana z licencjonowanym oprogramowaniem z zastrzeżeniem, że jej okres obowiązywania przypada na data utworzenia umowy.

‘SingleSale.AdditionalSupportPeriod’ to pole informujące o dodatkowym okresie udostępniania aktualizacji dla zakupionego oprogramowania (zakres od 0 do 4). Domyślnie oprogramowanie wspierane jest rok. Każdy kolejny rok wsparcia to dodatkowe 1000 PLN do ceny licencji, które nie podlega oprocentowaniu przez jakąkolwiek zniżkę.

## Płatności

Zgodnie z wymaganiami w opisie projektu.

Nie ważne w ilu ratach zapłaci klient. Pole ‘SingleSale.IsPaid’ zmieni wartość na ‘Y’ gdy suma wartości wszystkich płatności będzie równa lub przekroczy wartość umowy (‘Client.Price’). (Klient może mieć więc nadpłatę) Po opłaceniu umowy pole ‘Client.PrevClient’ zmieni wartość na ‘Y’ co oznacza, że dany klient podpisał umowę i stał się pełnoprawnym właścicielem zakupionego oprogramowania oraz w przyszłości będzie mu przysługiwać zniżka 5% na zakup kolejnych softów.

Jeżeli klient dokona płatności po terminie ‘SingleSale.ExpiresAt’, jego wszystkie płatności zostaną anulowane (usunięte z bazy), a umowa zostanie usunięta (również z bazy). Automatycznie wystawiona zostanie kolejna umowa do podpisania. Czas na jej podpisanie zostanie ustawiony na 14 dni. Pozostałe dane zostaną przeniesione z anulowanej umowy. Przysługujące rabaty mogą ulec zmianie co za tym idzie całkowita wartość umowy również.

# Obliczanie przychodu firmy

## Całkowity roczny przychód

Obliczany jest jako suma umów zapłaconych w danym roku rozliczeniowym.

## Całkowity prognozowany roczny przychód

Obliczany jest jako suma umów zapłaconych w danym roku rozliczeniowym + suma umów czekających na zapłacenie w danym roku rozliczeniowym (deadline płatności w tym samym roku) przemnożona przez stałą 0,667.

Założenie jest takie, że 1/3 klientów ostatecznie nie podpisze umów.

## Roczny przychód dla określonego produktu

Obliczany jest jako suma umów na konkretne oprogramowanie, zapłaconych w danym roku rozliczeniowym. Różne wersje tego samego oprogramowania liczone są jako to samo oprogramowanie.

## Prognozowany roczny przychód dla określonego produktu

Obliczany jest jako suma umów na konkretne oprogramowanie, zapłaconych w danym roku rozliczeniowym + suma umów na konkretne oprogramowanie, czekających na zapłacenie w danym roku rozliczeniowym (deadline płatności w tym samym roku) przemnożona przez stałą 0,667.

Różne wersje tego samego oprogramowania liczone są jako to samo oprogramowanie.

Założenie jest takie, że 1/3 klientów ostatecznie nie podpisze umów.