#### Бизнес-цели:

1. **Увеличение клиентской базы** за счет возможности онлайн-записи.
2. **Автоматизация бизнес-процессов** для снижения трудозатрат сотрудников.
3. **Повышение качества обслуживания** через напоминания и отзывы.
4. **Удобство для клиентов**: возможность выбирать услугу, мастера и время.

#### Ключевые процессы и функции:

1. **Запись клиента**:
   * Клиенты (зарегистрированные или незарегистрированные) выбирают услугу, мастера и время.
   * Возможность отправки напоминаний клиентам через выбранный канал связи.
2. **Управление расписанием**:
   * Менеджер вводит и обновляет расписание мастеров.
   * Менеджер проверяет актуальность расписания и вносит необходимые корректировки.
3. **Оповещение клиентов**:
   * Система отправляет клиентам напоминания перед услугой.
4. **Оценка услуги**:
   * После выполнения услуги клиент может оставить отзыв и предложения по улучшению.
5. **Управление заказами и оплатой**:
   * Менеджер принимает оплату за услуги, и передает данные в бухгалтерию для расчета и учета.
6. **Просмотр информации для мастера**:
   * Мастера могут просматривать записи на свои услуги и отзывы клиентов.

#### Внешние сущности:

* **Клиент** (зарегистрированный или незарегистрированный).
* **Менеджер**.
* **Мастер**.
* **Бухгалтерия**.

#### Потоки данных:

1. **От клиента**:
   * Данные о записи (услуга, мастер, время).
   * Отзывы и предложения.
2. **От менеджера**:
   * Расписание мастеров.
   * Данные об оплате.
3. **От мастера**:
   * Просмотр расписания и отзывов.
4. **От системы**:
   * Напоминания о записи (Telegram, WhatsApp, VK, СМС).