**Вариант 5.**

Спортивный комплекс предоставляет услуги по проведению индивидуальных и групповых спортивных занятий, а также дает возможность клиентам посещать дополнительные услуги за отдельную плату.

Групповые занятия и индивидуальные занятия преподают разные сотрудники с должностью тренера. Спортивные занятия, относящиеся к одному виду спорта, объединяются в спортивные секции. Один сотрудник, может проводить несколько спортивных секций, каждая из которых делится на возрастные группы клиентов.

Клубная карта или абонемент – это фирменная карта спортивного комплекса со штрих-кодом, которая дает доступ на посещения одной или нескольких спортивных секций, в зависимости от предпочтений клиента.

Клиент, желающий приобрести клубную карту (абонемент), обращается в спортивный комплекс в отдел продаж, где его консультируют по видам абонемента и проводят экскурсию, рассказывая об услугах. Клиент, согласившийся на получение услуг, добровольно предоставляет свои персональные данные с менеджеров клуба на определенный период времени. Во время регистрации клиент соглашается с политикой комплекса. После данной процедуры, клиент может приобрести абонемент. Сотрудник знакомит клиента с существующими видами абонемента. После того, как клиент сделал свой выбор, он оплачивает стоимость клубной карты и получает ее на руки.

Также необходимо сохранять информацию о клиентах, сотрудниках, секциях, услугах, записях на посещение услуги, абонементах, видах абонементов и должностей для последующего ее использования в управлении и получении различных статистических отчетов. Поддержкой системы занимается системный администратор, который имеет полный доступ к управлению, как и руководитель комплекса.

В спортивном комплексе работают сотрудники, которые аналогично клиентам должны быть занесены в информационную систему, чтобы вести учет о заработной плате. Поэтому при введении нового сотрудника в штаб необходимо получить о нем информацию, такую как ФИО, дату рождения, данные паспорта, контактный номер телефона, адрес проживания и уровень образования. Вводом новых сотрудников занимается руководитель спортивного комплекса. Если новый сотрудник устраивается на должность тренера, то обязательно требуется указать какую секцию он проводит.

Секция включает в себя информацию, такую как ее название и цены: месячное посещение и годовое посещения.

Каждый сотрудники занимают определенную должность. Данные должностей, такие как название должности и оклад, так же хранятся в информационной системе.

Во время регистрации, клиент обязан предоставить свои персональные данные: ФИО, паспортные данные, дата рождения, контактный номер телефона.

После регистрации клиента, сотрудник оформляет абонемент, который должен быть оплачет. Сотрудник отдела продаж обязан занести все данные клиента и абонемента в информационную систему.

Абонемент выдается на определенный срок и спортивную секцию с привязкой к клиенту. Вся информация о них хранится в таблице «абонементы».

Каждый клиент, имеющий абонемент может посещать не только спортивные секции, но и различные дополнительные услуги, предоставляемые комплексом за отдельную плату. При желании, клиент обращается в отдел продаж или к представителям услуги для записи на посещение услуги.