# Rejestracja

User: login: „bartek”, password: „bartek”

Jest zarejestrowany jeden user, który ma rolę „admin” i tylko on może wyświetlać przychody, dodawać nowych klientów, zmieniać dane klientów i usuwać klientów. Zalogowany user może zarejestrować kolejnych userów, którzy będą mieć dostęp do wyżej wymienionych metod.

# Atrybuty w bazie danych

Single\_sale, atrybut IsSigned – określa czy umowa została podpisana czy nie (czy klient zapłacił całą kwotę).

* „Y” – oznacza podpisanie umowy (klient opłacił pełną kwotę umowy)
* „N” – oznacza, że umowa nie została jeszcze podpisana

Discount, atrybut Type – określa czy promocja dotyczy sprzedaży pojedynczej czy subskrypcji.

* „P” – sprzedaż pojedyncza
* „S” – sprzedaż w subskrypcji

Client, atrybut IsDeleted – określa, czy klient został „miękko” usunięty z bazy danych.

* „N” – klient nie został usunięty
* „Y” – klient został usunięty, podczas wyszukiwania pomijamy takie rekordy

Została zaimplementowana walidacja danych na długość numeru pesel – 11 liczb.

Została zaimplementowana walidacja danych na długość numeru KRS – 9 lub 14 liczb.

Została zaimplementowana walidacja danych na ilość rat w pojedynczej sprzedaży – od 1 do 10 rat włącznie.

# Sprzedaż

Klient wprowadza dane dotyczące pojedynczej sprzedaży. Następuje walidacja wprowadzonych danych, po czym na podstawie ilości rat wprowadzonych przez klienta w tabeli "Payment" tworzone są rekordy z obliczoną kwotą do zapłaty. Aby zrealizować płatność, klient podaje unikalny numer sprzedaży oraz kwotę, którą chce zapłacić (kwota podana przez klienta musi odpowiadać kwocie przypisanej do danej sprzedaży).

Przykład: cena zakupu to 935zł. Gdy klient tworzy umowę i wybiera ilość rat (na potrzeby przykładu – ilość rat = 9) do tabeli „Payment” wstawiane jest 9 nowych rekordów z obliczoną kwotą do zapłacenia. 8 rekordów z kwotą 103,88 i jeden rekord z kwotą 103.96.

# Końcówki

Obraz zawierający tekst, zrzut ekranu, Czcionka, numer

Opis wygenerowany automatycznie

* /api/income/current – oblicza obecny przychód firmy bazując tylko i wyłącznie na podpisanych umowach (klient zapłacił pełną kwotę umowy)
* /api/income/possible – oblicza maksymalny możliwy przychód firmy bazując na zrealizowanych umowach i niezrealizowanych jeszcze umowach które nadal mogą zostać zrealizowane (ich ExpireDate jest większe niż DateTime.Now)
* /api/income/payments – oblicza przychód firmy bazując na podpisanych umowach i płatnościach klientów w jeszcze niezrealizowanyc umowach, które nadal mogą zostać zrealizowane (ich ExpireDate jest większe niż DateTime.Now)
* /api/income/{idSoftware} – oblicza obecny przychód danego oprogramowania bazując tylko i wyłącznie na podpisanych umowach (klient zapłacił pełną kwotę umowy)