Функциональных требований к системе

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код требования | Роль | Название | Описание |
| 1 | Менеджер, руководитель | Авторизация пользователя | Система позволяет пользователю зайти в нее. Тем самым работник подтверждает свою личность и свои права для работы с системой. Права реализуются по средствам наделения работника определенным набором привилегий. Этот набор в свою очередь определяет роль. Привилегии агрегирующие роли представлены в приложении 1 |
| 2 | Менеджер | Регистрация информации о новых продуктах. | Система позволяет менеджеру вносить в базу данных информацию о новых продуктах. Система позволяет выбрать:   * Тип формы (для ручек) * Тип стержня (для ручек) * Тип формы (для карандашей) * Тип краски (для карандашей) |
| 3 | Менеджер | Обновление информации о реализуемой компанией продукции | Менеджеру может корректировать информацию (в случае совершения ошибки при заполнении формы, представленной в предыдущем пункте), хранящейся в базе, а именно:   * Тип формы (для ручек) * Тип стержня (для ручек) * Тип формы (для карандашей) * Тип краски (для карандашей) |
| 4 | Менеджер | Регистрация информации об объемах произведенной продукции. | Менеджер создает запись об объемах произведенной продукции. Он может указать:   * Тип произведенной продукции * Количество произведенной продукции   Эта информация необходима для вычисления остатков продукции (“Текущий остаток” по продукции на начало дня = “Сумма продукции” которая была произведена за весь период” - “Сумма продукции которая была отгружена за весь период”) |
| 5 | Менеджер | Регистрация информации о ценах на комплектующие продукции. | Менеджер вносит информацию о ценах на произведенные компоненты. Информация представляется в виде номенклатуры, в которой указываются цены на комплектующие, стоимость работ по сборке определенного продукта и стоимостная наценка. Менеджер может указать:   * Тип комплектующего (тип формы, тип стержня, тип краски, тип сборки (работа по сборке), работа по доставке на склад) * Цену за единицу комплектующего * Дата изменений цены фиксируется автоматически |
| 6 | Менеджер | Формирование заказа на продажу продукции. | Менеджер отдела продаж, на основании заявки от клиента, взаимодействует с системой и указывает:   * Клиента * Перечень номенклатур (тип и количество продукта) * Дату, в которую необходимо отгрузить товар   Цена проставляется автоматически, используя номенклатуру цен и систему лояльности для зарекомендовавших себя клиентов (предоставляется система скидок (см. Таблицу лояльности)). Цена выставляется клиенту в виде:   * Полная цена * Скидка * Итоговая цена   Возможно предоставление дополнительных скидок в целях поощрения клиента.  Формирование заказа происходит следующим образом:   * Выставляется количество необходимой продукции * Система рассчитывает дату, с которой возможно произвести отгрузку * Менеджер выбирает дату, которая устраивает клиента   Расчет даты, к которой возможно произвести отгрузку происходит автоматически: учитывается ежедневное производство и планируется создание партии для отгрузки. Важное замечание: только остаток продукции на текущую дату + незадействованное в планировании количество произведенной на завтра продукции используется при оформлении заказа на следующий день. |
| 7 | Менеджер | Оформление заявки на резервирование продукции. | Менеджер, на основе заказа на продажу продукции, создает запись резервации, в которой выбирает:   * Тип продукта * Количество продукта * Дату, в которую необходимо отгрузить товар   Необходимо учитывать, что не может быть зарезервировано больше, чем остаток на текущую дату. Поэтому необходимо использовать систему резервирования по дате. (не имеет смысла резервировать продукцию, если указана дата отгрузки через полгода). Резервирование продукции необходимо для пересчета остатка на следующий день, что в свою очередь необходимо для оформления заказов на следующий день. |
| 8 | Руководитель | Согласование заявки менеджера на резервирование продукции. | Руководитель либо отклоняет, либо подписывает заявление на резервирование продукции. Применяется электронная подпись документа. |
| 9 | Руководитель | Прямое управление резервированием. | Руководитель, исходя из субъективной оценки, определяет возможность резервирования продукции на отгрузку. Выражается в возможности им снимать блокировку с зарезервированной продукции. Для реализации отмены резервирования руководитель указывает только код резервирования. |
| 10 | Менеджер | Поддержание своевременного оповещения сотрудников о изменениях в резервировании. | Система оповещает менеджера, внесшего заявку на резервирование, о решении руководства по данной заявке. |
| 11 | Менеджер | Закрытие заказа | Менеджер дополняет существующие записи. Данное действие отражает успешную отгрузку продукта. Вносимые изменения:   * Закрытие резервации (перевод резервации в состояние отгружено) * Закрытие заказа (перевод заказа в состояние отгружено) |
| 12 | Менеджер | Внесение информации о клиентах | Система позволяет вносить информацию о новых клиентах и обновлять информацию о старых (изменять статус, повышать приоритет), что дальше используется в системе лояльности для определения итоговой цены заказа. Важное замечание: система автоматически/вручную (по требованию менеджера) в конце месяца рассчитывает скидку по итогам суммы заказов за предыдущий месяц (скидка действует весь следующий месяц) |

Приложение 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код привилегии | Роль, которая наделена привилегией | Название | Описание |
| 1 | Менеджер | Администратор базы данных | Позволяет обращаться к базе данных с использованием запросов типа DML (insert, update, select). |
| 2 | Менеджер | Постановщик заявок на резервирование | Внесение заявки на резервирование включает в себя анализирование сроков отгрузки и имеющегося остатка, с учетом ежедневного прихода произведенной продукции. |
| 3 | Руководитель | Управление приоритетами | Прямое управление резервированием (управление приоритетностью), необходимое условие решения нестандартных ситуаций по резервированию продукции. |

Матрица лояльности

Скидка предоставляется по итогам месяца и действует в течении следующего.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название | Верхняя граница | Скидка (на всю продукцию) |
| Casual | 1000\* | 0% |
| Vip-1 | 2000\* | 3% |
| Vip-2 | 3000\* | 5% |
| Vip-3 | 5000\* | 7% |
| Platinum | -/- | 10% |