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 авторизованному менеджеру вносить в базу данных информацию о новых продуктах посредством специального интерфейса. 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 | Посредствам предлагаемого авторизованному менеджеру интерфейса происходит корректировка информации (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. | Авторизованный менеджер создает запись об объемах произведенной продукции. Менеджер 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. | Авторизованный менеджер может внести 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. Через специальный интерфейс 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. | Авторизованный менеджер отдела продаж, на основании заявки от клиента, взаимодействует с системой, что позволяет ему указать:   * 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)). Формирование заказа происходит следующим образом:   * Выставляется количество необходимой продукции * Система расчитывает 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 план создание партии для отгрузки. Важное замечание: только остаток продукции на текущую дату + незадействованное в планировании количество произведенной завтра продукции используется при офорилении заказа на следующий день. |
| 7 | Менеджер | Оформление заявки на резервирование продукции. | Авторизованный 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 учитывать приоритетность заказов и 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 оформлентя заказов на следующий день. |
| 8 | Руководитель | Согласование заявки менеджера на резервирование продукции. | Авторизованный руководитель либо отклоняет, либо подписывает заявление на резервирование продукции. Применяется электронная подпись документа. |
| 9 | Руководитель | Прямое управление резервированием. | Авторизованный руководитель, исходя из субъективной оценки, определяет определяет возможность резервированмя 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 | Авторизованный 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 используктся в системе лояльности для определения итоговой цены заказа. |

Приложение 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код привилегии | Роль, которая наделена привилегией | Название | Описание |
| 1 | Менеджер | Админостратор 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. |
| 4 |  |  |  |

Матрица лояльности

Скидка предоставляется по итогам месяца и действуеь 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% |