

Der Abteilungsleiter der Real Estate hat heute schon angerufen und einige erste Informationen für die Vorbereitung zum ersten Meeting mit ihm durchgegeben. Es geht um die Konzeption eines Datenmodells / Datenbank für die operative Abwicklung des Tagesgeschäfts. Alle Mitarbeiter sollen auf einen konsistenten, validen und aktuellen Datenbestand zugreifen. Er beschreibt die folgenden Punkte:

Verkäufer

Es gibt Verkäufer von Objekten. Mit den Attributen Titel, Vorname, Nachname, Straße, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, eMail. Ein Verkäufer bietet ein oder mehrere Objekte zum Verkauf an. Verkäufer ist nicht unbedingt identisch mit Eigentümer. Für die Belange hier ist diese Unterscheidung aber nicht tragend.

Objekte

Es gibt Objekte (Häuser: 1 FH, 2-3 FH, Mehrfamilienhäuser, Gewerbeobjekte, Wohnungen, Lofts, etc.) mit den Attributen Straße, PLZ, Ort, Art des Objektes, Preis, aktuell, offen/verkauft, Lage. Ein Objekt ist genau einer Lage zuzuordnen. Ein Objekt wird von einem Verkäufer angeboten. Ein Objekt ist aktuell oder nicht. Alle Objekte sind Kaufobjekte. Vermietungen werden hier nicht abgebildet.

Lage:

Einer Lage können mehrere Objekte zugeordnet werden. Jede Lage hat eine Lagebezeichnung (hier gemeint: der jeweilige Stadtteil in dem sich das Objekt befindet). Mit Lage ist hier keine Bewertung (i.S.v. Top, Mittel o.ä. gemeint).

Kunden

Es gibt Kunden mit den Attributen Anrede, Titel, Vorname, Nachname, Straße, PLZ, Ort, Telefon geschäftlich, Telefon privat, Telefon mobil, Fax, eMail, sonstige Bemerkungen, aktuell, (ein) Ansprechpartner. Ein Kunde ist aktuell oder nicht.

Kudentypen

Es gibt die Kudentypen Privat, Makler, Bauträger. Jeder Kunde ist genau einem Kudentyp zugeordnet

Kontakte mit den Kunden

Es gibt Kontakte mit den Kunden seitens der Real Estate mit den Attributen Kontaktart, Datum, Bemerkungen Kontakt. Ein Kunde hat mindestens einen bzw. mehrere Kontakte mit der Real Estate.

Kundenwünsche

Es gibt Kundenwünsche mit den Attributen Lage, Haustyp, Preis Minimum, Preis Maximum, Bemerkungen. Ein Kunde kann einen oder mehrere Kundenwünsche haben.

Besichtigungen

Ein Kunde kann kein, ein oder mehrere Objekte besichtigen. Ein Objekt wiederum kann von einem oder mehreren Kunden besichtigt werden.

Exposé

Für jedes Objekt gibt es ein Exposé (eine Art ausführliche Objektbeschreibung). Zu einem Objekt kann einem Kunden ein Exposé zugesendet werden. Ein Kunde kann auch mehrere Exposés von mehreren Objekten bekommen. Das Exposé von einem Objekt kann auch an viele Kunde gesendet werden.

Kauf

Ein Kunde kann kein, ein oder mehrere Objekte kaufen. Ein Objekt wiederum wird i.d.R. nur von einem Kunden gekauft.

Der Abteilungsleiter der Real Estate hat gleich noch typische Aktionen beschrieben, die mit dem neuen IT-System möglich sein sollen:

- Abfrage Anzahl Besichtigungen pro Objekt
- Abfrage Besichtigungsliste nach Objekt
- Abfrage mögliche Objekte für Kunden
- Abfrage Anzahl Exposés pro Kunde
- Abfrage Anzahl versandter Exposés nach Objekt
- Kundesuche nach Kunden Nummer
- Kundesuche nach Nachname
- Kundesuche nach Name Objekt
- Kundensuche nach Haustyp
- Kundensuche nach Lage
- Kundensuche nach Lage und Typ
- Kundensuche nach Lage, Typ und Preis
- Kundensuche nach Preis Maximum
- Kundensuche nach Nachname
- Kundenliste von Objekt
- Objektsuche nach Straße
- Objektsuche nach Lage und Typ
- Objektsuche nach Nummer
- Objektsuche nach Straße
- Objektsuche nach Verkäufer
- Objektsuche nach Straße
- Abfrage Schnittmenge Kundenwunsch Objekte
- Abfrage Verkäufer
- Abfrage zugesandte Exposés nach Name
- Mailing an alle Kunden
- Mailing an alle Kunden bzgl. neuem Objekt

Tip: Du brauchst die o.g. Abfragen nicht zu erstellen. Du solltest jedoch darauf achten, dass für diese Abfragen auch die Daten (Attribute) im Datenmodell bzw. dann in der Datenbank sind.