**ТАШКЕНТСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ОБРАЗОВАНИЯ**



**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**по дисциплине**

**Разработка программного обеспечения на тему:**

**Моделирование бизнес-процессов салона красоты**

ВЫПОЛНИЛА:

Алимухаммад Фарангиз

Студент 1 курса группы - RI1-02

Направления информационные технологии

Ташкент 2022 г.

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

[**Словарь основный понятий** 3](#_Toc93259768)

[**Введение** 4](#_Toc93259769)

[**Определение проблемы** 5](#_Toc93259770)

[**Решение проблемы в рамках вашего проекта** 6-7](#_Toc93259771)

[**План проекта** 8](#_Toc93259772)

[**Выгода от проекта** 9](#_Toc93259773)

[**Заключение** 10](#_Toc93259774)

[**Список литературы** 11](#_Toc93259775)

# **Словарь основный понятий**

ИС- информационной системы

БД- базу данных

ДЗ- данной задачи

# **Введение**

Целью данного курсового проекта является разработка ИС, которая будет включать в себя БД и приложение, обладающее интерфейсом просмотра и правки, а также средствами обработки хранящейся в БД информации.

Реализация ДЗ проводится в системе программирования Python, располагающей широкими возможностями по созданию приложений, необходимым набором кодов для доступа к самым известным форматам баз данных, удобными и развитыми средствами для доступа к информации, расположенной как на локальном диске, так и на удаленном сервере, а также большим коллекцией визуальных компонент для построения отображаемых на экране окон, что необходимо для создания удобного интерфейса между пользователем и исполняемым кодом.

Информационная система «BEAUTY SALON» предназначена для упрощения регулированием системы и для автоматизации её функций.

Разрабатываемая база данных предназначена для учёта действий системы, с целью в будущем легко, если это потребуется, вернуться к прежним изменениям в системе.

# **Определение проблемы**

Проблема в салонах красоты в том что их график работы не уточнённое, БД не одинакова между мастером и администратором, когда клиент звонит администратору салона и хочет записи в определённой время например (12:30) но в ответ админ отвечает что ,, ваш стилист занят в это время,, и предлагают другого стилиста которого ты не знаешь и не видела её работы и ты не знаешь что делать тебе нужно срочно подготовится к вечеру и звонишь мастеру и он говорит что может собрать вас за 30-минут и прийти к (12:00) часам а до (12:30) может собрать вас если бы не звонить самому мастеру от администратора точного ответа и решения не найти.

Следящая проблема многие салоны не следят за чистотой организации, аккуратность, не следят гигиенами санитарных нормах и это большая проблема. Еще ты должна записаться в месяц назад или неделю назад если тебе нужно сегодня пойти тебе скажут, что сегодня все мастера заняты, а если запишешься месяц назад до свадьбы подруги ты успешно записалась и успела за бронировать свободной график мастера, и это очень ужасный график

Поведение сотрудников в салонах никак не контролируется, администраторы общались с гостями равнодушно, и записывают вас не в ваших подходящий время или говорят, что есть свободной время, а в это время у мастера нету пустого графика, и клиентов пренебрегали элементарными правилами: предложить чай/кофе, подробно ответить на заданный вопрос. Они этого не исполняют чутка и в некоторых салонах Мастера могли отлучиться на перекур и задержать начало процедуры. В условиях современной конкуренции, если у клиента есть выбор, он всегда отдаст предпочтение салону с хорошим сервисом.

# **Решение проблемы в рамках вашего проекта**

Запись с помощью программы ,, Beauty salon,,

Сетевая запись клиентов и график для мастеров исполняется с помощью информаций базы данных.

Сотрудники:

1. Табельный номер

2. Фамилия

3. Имя

4. Отчество

5. Отдел

6. Должность

7. Дата приема на работу

8. Адрес проживания

9. Телефон

10. Дата рождения

Эта сущность отводится для хранения основных сведений о сотрудниках. Реквизит “Табельный номер” введен для однозначной идентификации сотрудника в рамках организации.

Клиенты:

1. Код клиента

2. Фамилия

3. Имя

4. Телефон

5. Заметки

Реквизит «Код клиента» является уникальным идентификатором клиента, реквизит «Заметки» информативным полем и может не заполняться.

Отдел:

1. Код отдела

2. Название отдела

Реквизит “Код отдела” служит для однозначной идентификации подразделений данной организации.

Услуги:

1. Код услуги

2. Подразделение

3. Наименование услуги

4. Стоимость услуги

5. Время проведения

Реквизит “Код услуги” служит для однозначной идентификации услуги.

Посещения:

1. Код посещения

2. Дата визита

3. Оказываемая услуга

4. Сотрудник

5. Клиент

6. Время начала

Сущность отражает поступление заявок на оказание услуг клиентам. Реквизит “Код посещения” служит для однозначной идентификации визита. информационной системы данной задачи, информационной системы данной задач

# **План проекта**

Открытие сетевого салона красоты в г. Ташкент, способного предоставить жителям города высококачественные услуги по уходу за кожей, лицом, телом, а также парикмахерские услуги. Потенциальные клиенты салона - преимущественно женщины от 16 до 40 лет и старше.

Парикмахерские услуги (женская стрижка);

1. Маникюр и педикюр (уход, наращивание, дизайн, коррекция);

3. Косметологические услуги (уход за кожей и чистка лица, уход за ресницами, эпиляция, макияж, пилен);

4. Уход за кожей тела;

5. SPA салон;

6. Продажа косметических средств.

Основные требования, которые предъявляются к салонам красоты – повышенный уровень профессионализма, скорость и качество обслуживания, удобное расположение, удобный график работы. Все эти требования планируется сделать основополагающими принципами работы салона.

# **Выгода от проекта**

"Выгодности" или "невыгодности" бизнеса сеть салона красоты. Успех салонов, как и любых других предприятий достигается за счет эксплуатации оригинальной бизнес-идеи и грамотного управления. О том, как находить прибыльные идеи в индустрии красоты и с выгодой открытие салона красоты или купить акций и инвестировать

Выгода для клиентов

Для удобства своих клиентов и создания дополнительных конкурентных преимуществ сети салонов красоты планируется предоставление дополнительных услуг и проведение различных акций: возможность раннего (с 7:00-9:00) и позднего (с 21:00-23:00) обслуживания, предоставление скидок в сети по карте постоянного клиента, возможность онлайн записи и многое другое.

# **Заключение**

В заключение хочу добавить, несмотря ни на что, салонный бизнес продолжает развиваться. Неистребимо желание быть красивой или красивым, выглядеть лучше, моложе, а зачастую и просто шикарно.

Состоятельный и средний класс стабильны и постоянно пользуются услугами. Они не отказывают себе ни в чем. Именно поэтому стабильны многие сети салонов красоты класса «люкс» и «премиум». Как, например, сеть салонов красоты «Persona», расположенная в Ойбек . Постоянная клиентура заказывает здесь весь комплекс современных процедур, она сохраняется и пополняется новыми людьми, приходящими главным образом по рекомендации знакомых, и частично через рекламу.

Я хочу создать лучше, чем этот салон мой салон будет уникален именно с своим программным приложением.

Потому-что большую частью подвержены внешнему влиянию служащие, учителя, врачи. Они с помощи приложения экономят свой время записываясь в точной дата и время с помощью телефона и интернета, посещают салоны эконом-класса, реже – среднего класса, часто обычные парикмахерские. Потому что у них нету время ждать.

Известно, что красота – это великая сила. Современные методики направлены на подчеркивание и совершенствование красоты, лучших сторон внешности, а также заглаживание и сокрытие отдельных недостатков.

# **Список литературы**

1.Редактор: Ошеверова Л, издательство Эксмо-2012, жанр: красота и здоровья, книга Красота Большая энциклопедия