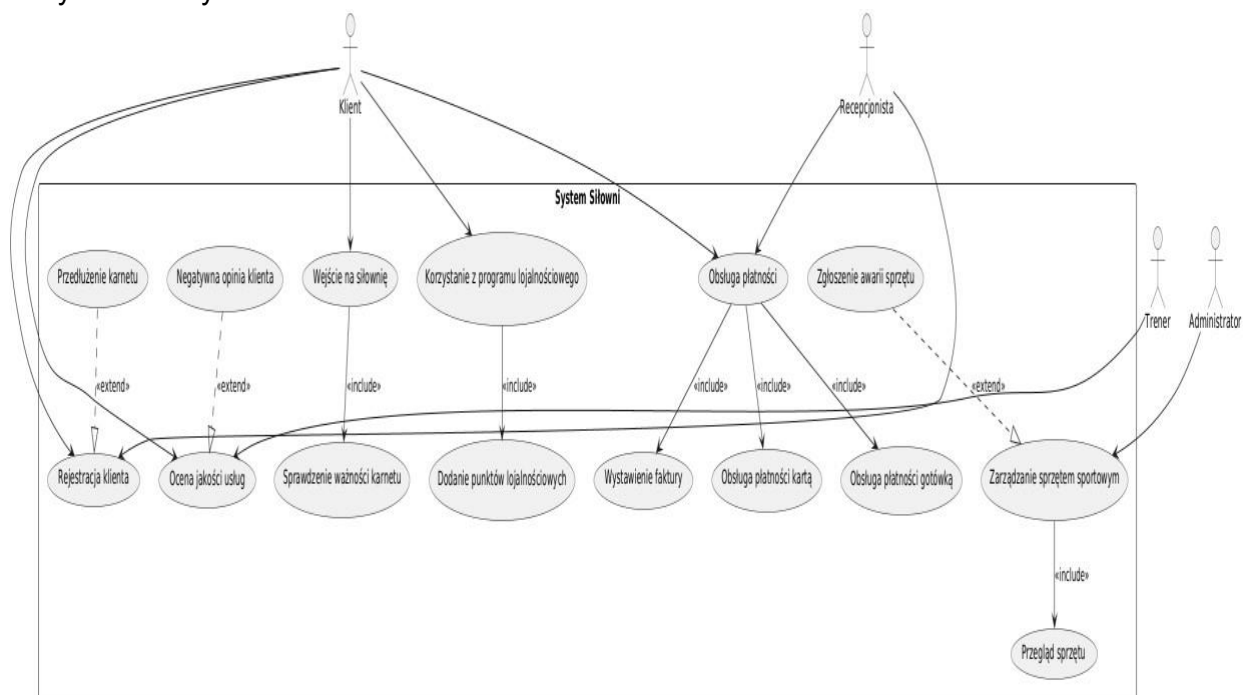


Sprawozdanie NR3

Opis systemu klubu fitnes/siłowni "SigmaGym"

Słownik pojęć:

- Klient – Osoba posiadająca aktywny karnet lub korzystająca z wejścia jednorazowego.
- Recepcjonista – Pracownik siłowni odpowiedzialny za obsługę klientów, sprzedaż karnetów oraz rejestrację wejść.
- Trener personalny – Osoba prowadząca indywidualne treningi oraz zajęcia grupowe.
- Administrator systemu – Osoba zarządzająca systemem rejestracji i obsługi klientów.
- Dostawca – Firma dostarczająca sprzęt sportowy, suplementy i inne produkty do sprzedaży na siłowni.
- Firma sprzątająca – Zewnętrzna firma odpowiedzialna za utrzymanie czystości.
- System lojalnościowy – Mechanizm zbierania punktów przez klientów za aktywność, które mogą wymieniać na nagrody.
- Karta członkowska – Karta RFID umożliwiająca wejście na siłownię oraz zbieranie danych o aktywności użytkownika.



Biznesowy kontekst systemu

Przypadki użycia:

Przypadek NR1: Rejestracja klienta

Aktorzy: Klient, Recepcjonista

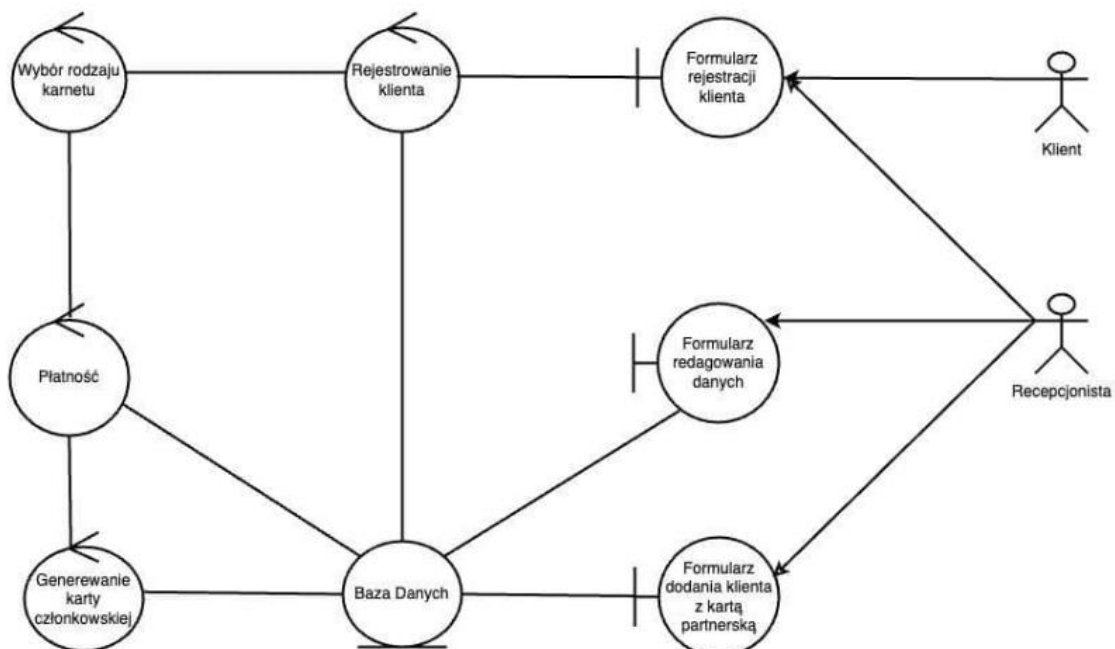
Cel: Zarejestrowanie nowego klienta w systemie

Główny scenariusz:

1. Klient odwiedza siłownię i chce kupić karnet.
2. Recepcjonista wprowadza dane klienta do systemu.
3. Klient wybiera rodzaj karnetu i dokonuje płatności.
4. System generuje kartę członkowską.
5. Klient otrzymuje kartę i może korzystać z siłowni.

Rozszerzenia:

- 1.A. Klient posiada kartę partnerską (np. Multisport) – recepcjonista dodaje klienta do systemu bez potrzeby zakupu karnetu.
- 4.A. Błąd w danych – recepcjonista koryguje informacje przed zapisaniem.



PrzypadekNR2: Wejście na siłownia

Aktorzy: Klient, System SI

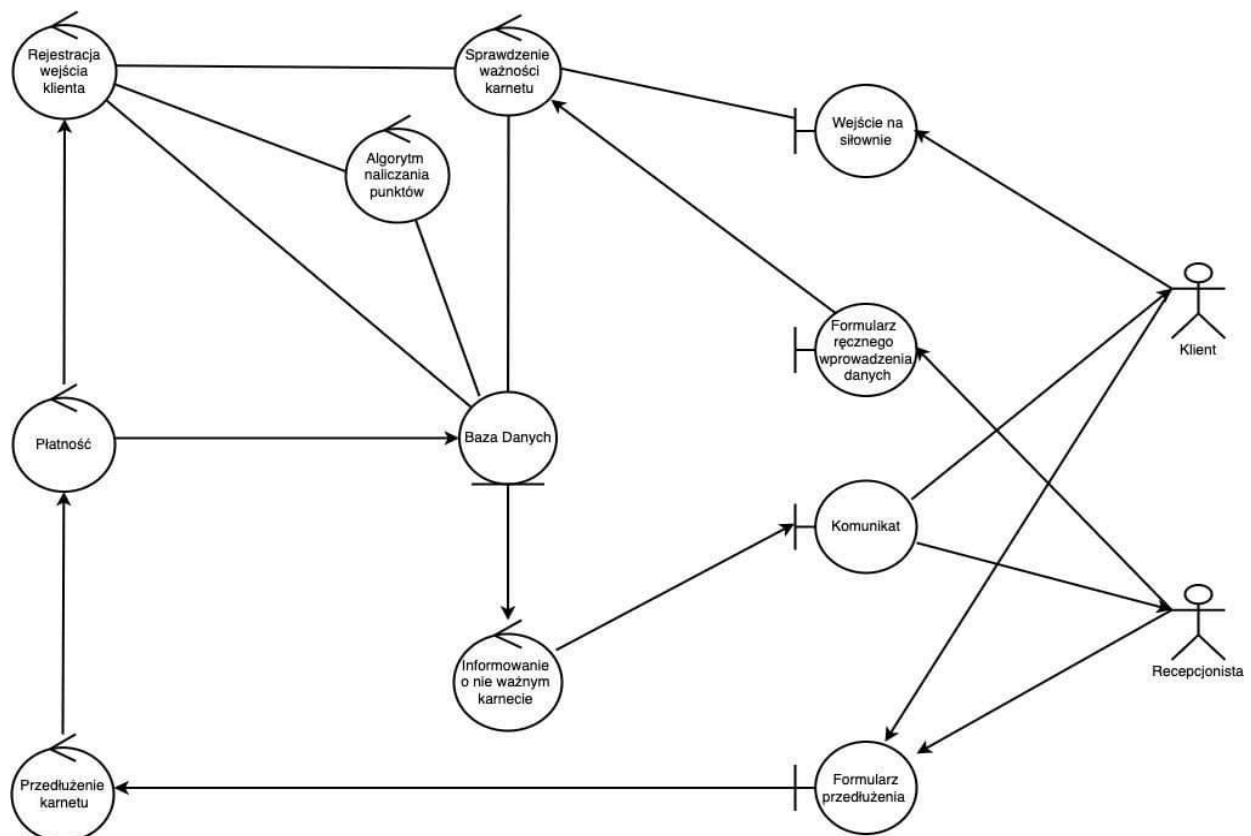
Cel: Rejestrowanie wejść klientów

Główny scenariusz:

1. Klient przykłada kartę członkowską do czytnika przy wejściu.
2. System sprawdza ważność kartetu.
3. System rejestruje wejście klienta.
4. Klient może korzystać z siłowni.

Rozszerzenia:

- 2.A. Klient ma nieważny kartet – system informuje klienta, który może przedłużyć kartet u recepcjonisty.
- 2.B. Klient zapomniał karty – recepcjonista może ręcznie wprowadzić dane klienta.



PrzypadekNR3: Korzystanie z programu lojalnościowego

Aktorzy: Klient, System SI

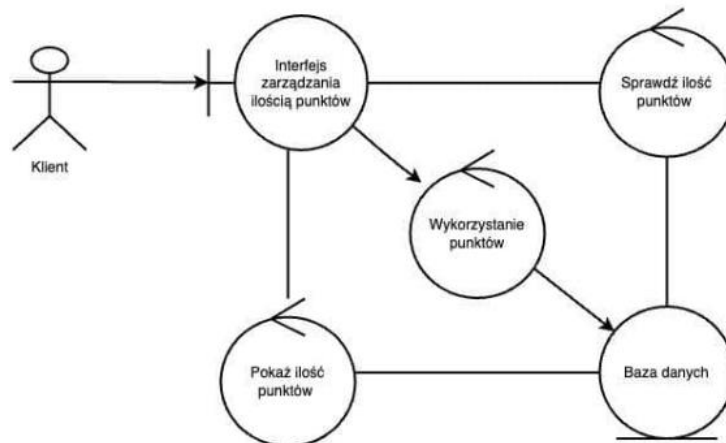
Cel: Nagrodzenie klientów za regularne wizyty

Główny scenariusz:

1. Klient korzysta z siłowni, skanując kartę przy wejściu.
2. System rejestruje czas i liczbę wizyt klienta.
3. Po określonej liczbie wejść system przyznaje punkty lojalnościowe.
4. Klient może wymienić punkty na nagrody (np. знижки na karnet, suplementy).

Rozszerzenia:

4.A. Klient nie spełnił warunków do otrzymania nagrody – system informuje o aktualnym stanie punktów.



PrzypadekNR4: Ocena jakości usług

Aktorzy: Klient, System SI

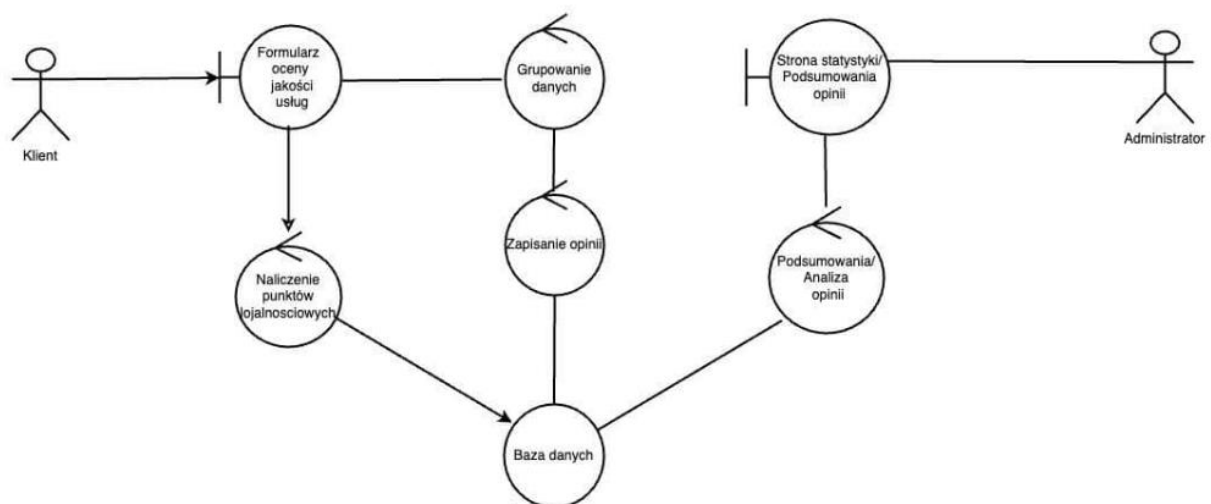
Cel: Zbieranie opinii klientów na temat usług

Główny scenariusz:

1. Klient korzysta z aplikacji mobilnej lub panelu w siłowni.
2. System wyświetla formularz oceny.
3. Klient wybiera ocenę (1-5) i może dodać komentarz.
4. System zapisuje opinię i analizuje statystyki.

Rozszerzenia: 2.A. Klient nie chce oceniać – może pominąć formularz.

4.A. System wykrywa negatywne opinie – administrator analizuje problem i reaguje.



PrzypadekNR5: Obsługa płatności

Aktorzy: Klient, Recepcjonista, Operator kart płatniczych, Bank

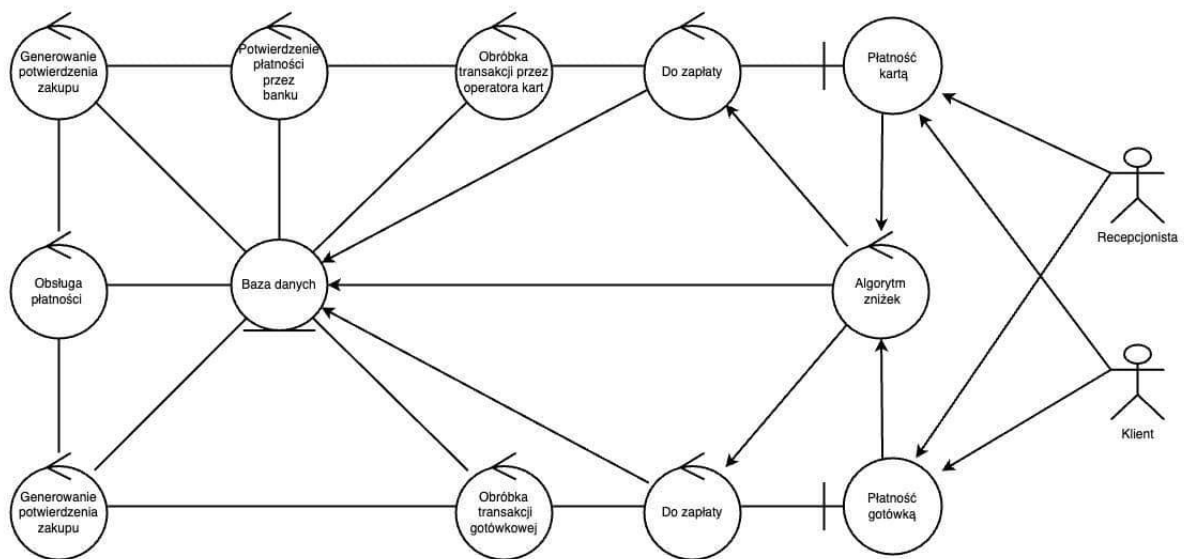
Cel: Finalizacja transakcji za karnet lub bar

Główny scenariusz:

1. Klient wybiera produkt lub usługę (np. karnet, napój z baru).
2. Recepcjonista rejestruje zakup w systemie.
3. Klient dokonuje płatności kartą lub gotówką. 4. System generuje potwierdzenie zakupu.

Rozszerzenia:

- 3.A. Klient chce zapłacić kartą – transakcja przechodzi przez operatora kart płatniczych.
- 3.B. Klient chce zapłacić gotówką – recepcjonista przyjmuje pieniądze i wydaje paragon.



PrzypadekNR6: Zarządzanie sprzętem sportowym

Aktorzy: Administrator, Dostawca, Firma sprzątająca

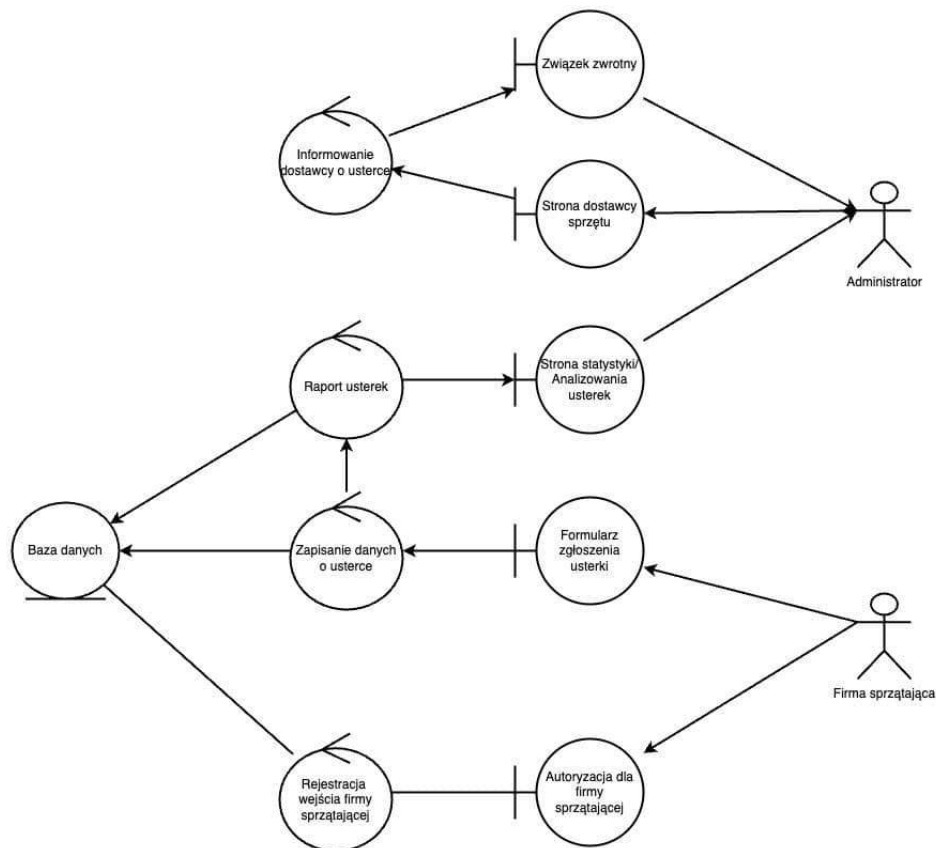
Cel: Monitorowanie stanu technicznego sprzętu

Główny scenariusz:

1. Administrator sprawdza raporty dotyczące sprzętu.
2. Wykryte usterki są zgłaszane do dostawcy.
3. Dostawca wymienia lub naprawia sprzęt.
4. Firma sprzątająca przeprowadza regularne czyszczenie sprzętu.

Rozszerzenia:

2.A. Brak dostępności nowego sprzętu – dostawca podaje termin dostawy.



Zespół: Vladyslav Berezhnyi Dominik Borkowski
