

Cahier de Charge - Système de Gestion des Promotions de Marjane Maroc

Introduction:

L'évolution constante du secteur de la grande distribution impose aux entreprises comme Marjane Maroc une adaptation rapide et efficace pour rester compétitives. Dans cette optique, la mise en place d'un système de gestion des promotions représente une démarche stratégique visant à optimiser la gestion des offres promotionnelles au niveau de tous les centres du royaume. Ce cahier de charge détaille les fonctionnalités requises pour atteindre cet objectif et assure la mise en œuvre d'une solution robuste et efficace.

1. Objectifs Généraux:

L'hypermarché Marjane Maroc cherche à optimiser la gestion de ses promotions à l'échelle de tous les centres du royaume.

Chaque centre, géré par un administrateur unique, peut posséder plusieurs centres.

2. Gestion des Administrateurs de Centre:

L'administrateur général supervise la gestion de chaque administrateur de centre par ville.

Chaque administrateur de centre est créé par l'administrateur général, recevant un e-mail avec un mot de passe provisoire.

3. Gestion des Promotions:

L'administrateur crée quotidiennement des promotions par catégorie de produits.

Exemple : Promotion de 10% sur les ordinateurs portables avec 6dhs de points fidélité.

Le responsable multimédia, créé par l'admin, accepte ou refuse les promotions en fonction du stock disponible.

Règles générales :

Les promotions ne doivent pas dépasser 50% du prix du produit.

Chaque réduction de 5% vaut 3dhs de points de fidélité.

Les promotions des produits multimédia ne doivent pas excéder 15%.

4. Visibilité et Traitement:

Les promotions sont consultables par les responsables de rayon entre 8h et 12h uniquement.

Les promotions non traitées sont notifiées à l'administrateur.

5. Statistiques:

Toutes les opérations sont enregistrées dans un fichier journal et une base de données. L'administrateur général peut consulter les statistiques des promotions appliquées et non appliquées.

6. Validité des Promotions:

Chaque promotion a une durée de validité ajustable par l'administrateur du centre. Pour être appliquée, une promotion doit être traitée entre 8h et 12h.

7. Gestion des Clients et Historique d'Achat:

Un agent de caisse, créé par l'administrateur du centre, ajoute un client Marjane pour lui permettre d'obtenir une carte de fidélité. Le client reçoit son code de carte fidélité par e-mail, accompagné de l'historique de ses achats.

8. Garantie des Produits:

Les produits en promotion n'offrent aucune garantie.

9. Travail Demandé:

Ajout de la partie backend de la partie client.
Adaptation du diagramme de classe aux nouvelles fonctionnalités.
Réalisation des diagrammes d'activité et de collaboration appropriés.
Adaptation du fichier Jira/Trello avec les nouvelles tâches.
Utilisation d'un fichier JSON pour la gestion de l'historique d'achat des clients.

Conclusion:

La mise en place de ce système de gestion des promotions représente une opportunité pour Marjane Maroc d'optimiser son offre commerciale, d'améliorer la satisfaction client et d'accroître sa compétitivité sur le marché. Ce cahier de charge vise à guider le développement de la solution, assurant une implémentation réussie des fonctionnalités nécessaires pour répondre aux besoins actuels et futurs de l'entreprise.