

---

# 目录

- 1. 引言.....1
  - 1.1 需求分析 .....1
  - 1.2 参考文献 .....1
  - 1.3 概述 .....2
- 2. 需求描述.....2
  - 2.1 产品概述 .....2
  - 2.2 产品功能 .....2
- 3. 需求模型.....4
  - 3.1 用况图 .....4
  - 3.2 类图 .....5
  - 3.3 状态图 .....6
  - 3.4 顺序图 .....7

## 1. 引言

### 1.1 需求分析

开发一个汽车 4S 店汽车销售管理系统，协调 4S 店各部门的工作，包括采购部、行政部、财务部、销售部、质检部、仓管部六个部门。

在车辆销售业务过程中，销售人员首先接待客户，了解购车需求、推荐试驾车型、协商价格。价格协商一致后，销售人员与客户进行合同签约，客户端可以选择全款购车或者贷款购车，合同还包括保险、协助上牌等代办信息。合同签署完成后，客户需要先到财务部支付定金或者首付金额，销售人员填写销售订单通知汽车采购人员。车辆采购入库后，提交车辆出库的质检申请，质检人员在完成全部检测后，销售通知客户提车。客户提车时，先到财务部门支付尾款，销售人员向客户出具车辆销售的相关材料和证件，通知库存人员将车辆出库，与客户进行交车仪式，讲解汽车的基本操作和功能。客户试乘车后，如无问题，双方签署交车检验单。最后销售人员归档所有材料。

### 1.2 参考文献

《软件工程》2011 版 机械工业出版社 王立福主编。

---

## 1.3 概述

本项目提供了汽车 4S 店汽车销售管理系统项目的需求规约，包括用况图、类图、状态图和顺序图。

# 2. 需求描述

## 2.1 产品概述

定义：

客户：购买车辆的客户。

采购部：负责车辆的订购工作。

行政部：负责日常工作文件报表的整理、归档。

财务部：负责财务部分的核算、盘点以及制表等工作。

销售部：负责接待客户、产品介绍、销售洽谈等工作。

质检部：负责车辆出、入库前的车辆质量检查、故障登记等工作。

仓管部：负责对车辆库存的管理，包括订购后的车辆入库、销售出库等。

## 2.2 产品功能

功能分析：

销售接待：可以进行车型的配置展示、车辆的推荐、试驾预约功能。

合同签署：可以签署购车合同，选择金融方案。

代办信息：可以登记办理保险、车牌等信息。

财务功能：可支付定金和尾款，支付首付款。

订单管理：管理销售订单、采购订单、入库登记、质检登记，并通知相关部门。

---

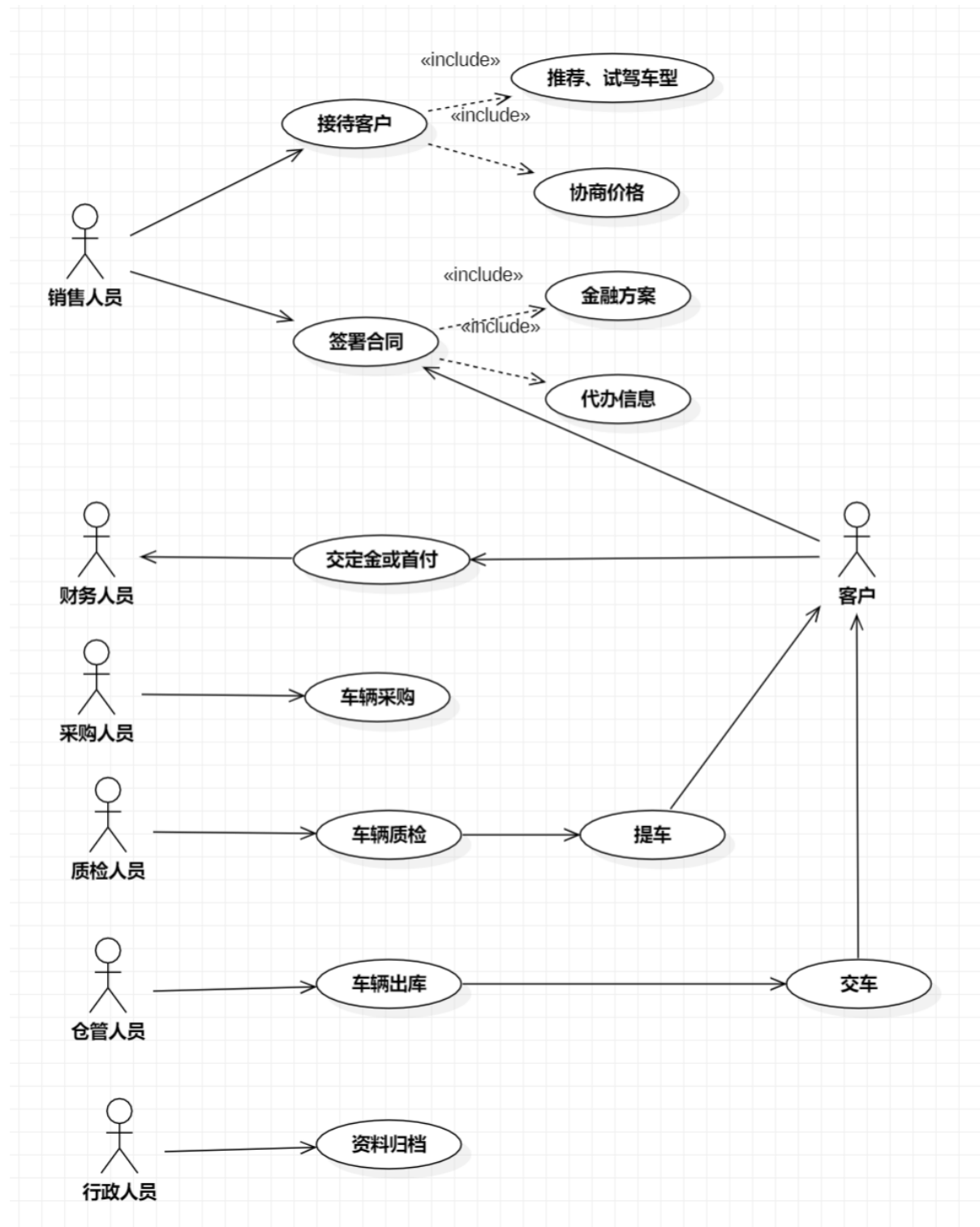
资料归档：用于归档销售过程中的所有资料。

**行为描述：**

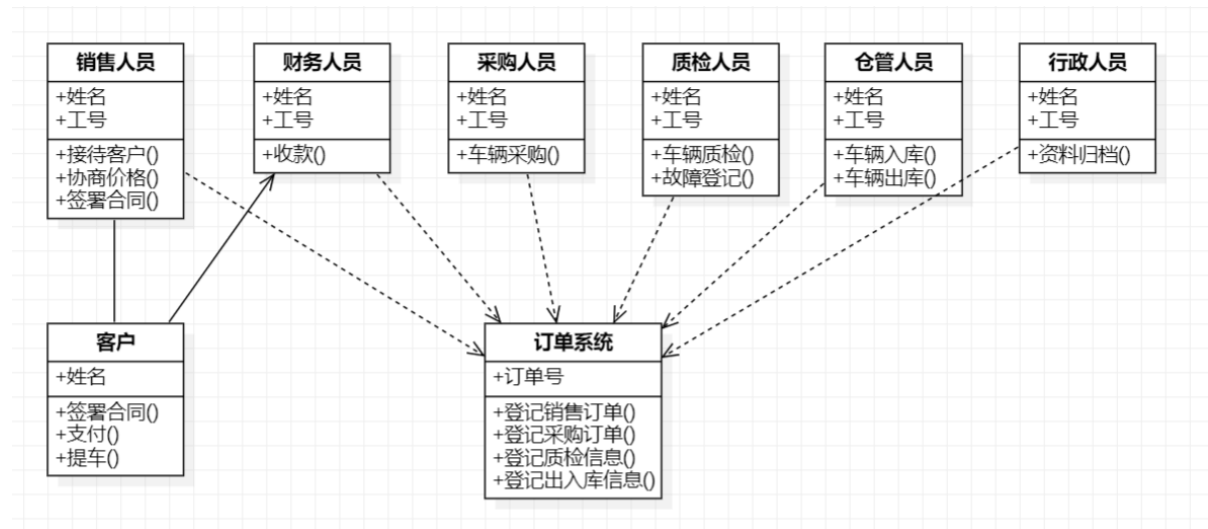
- 1) 销售接待客户，介绍车型，协商价格；
- 2) 签署购车合同，选择金融方案；
- 3) 客户支付定金或首付，采购人员进行车辆采购；
- 4) 车辆出库质检，通知客户提车；
- 5) 交车仪式，讲解相关功能，签署交车检验单；
- 6) 归档所有销售、交车过程中的材料；

## 3. 需求模型

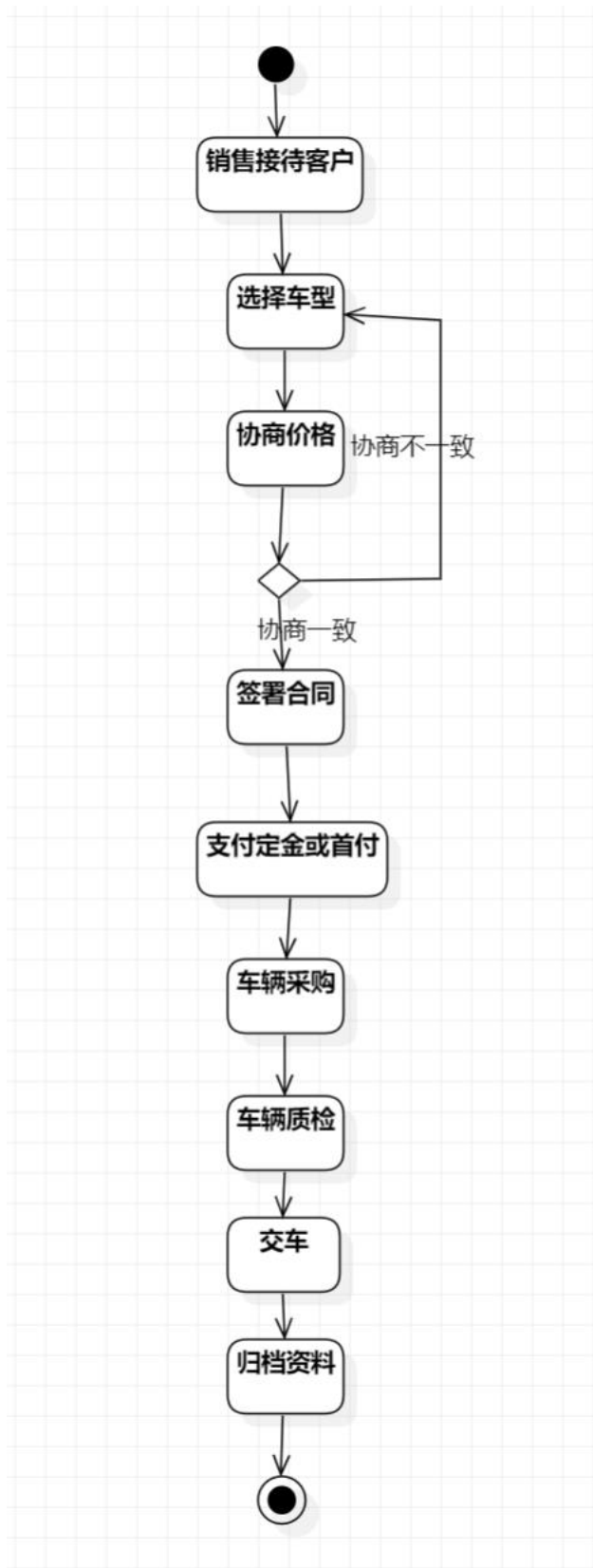
### 3.1 用况图



## 3.2 类图



### 3.3 状态图



### 3.4 顺序图

