***系统分析报告***

**1.系统初步调查**

目前大学老师考察学生到场情况大都是通过点名来实现，在我看来，点名有点拖慢课堂上课进度了，而且，也不一定可以准确反映学生到场的实际情况。所以,制作一个教师使用的手机签到系统还是比较有用的。

**2.可行性分析**

可行性研究的目的是用最小的代价在尽可能短的时间内确定问题是否能够解决。在这个阶段，必须就时间、人力、财力、效益、技术等要素来评估是否有足够的资源支持使用单位的需要。要从技术可行性、经济可行性、操作可行性等方面来进行研究。

**1.技术可行性**

客户关系管理系统采用Java技术开发，由于有了大二的asp动态网页制作的基础，为本系统的前台开发打下坚实的基础。我们学习了Java以及sql数据库的相关知识，后台就可以实现了。所以在技术上本系统是完全可行的。

**2.操作可行性**

对于用户来说，合理、方便、快捷的系统设计布局和即时的响应速度，足可以满足各种企业人员的不同需求，所以在进行系统设计时考虑到这些，将学生的基本信息做期初设置，老师可以在期初添加该学期学生信息入数据库，建立操作简单、界面友好、使用灵活、实用性强、安全性高的系统。

2. 组织结构及管理功能分析

**1.组织结构**

老师为主管理权限，学生为受管理权限。

**2.管理功能分析**

数据库能够记录学生和老师的相关信息，并实现对学生信息的查询、修改、删除等功能；

能够对老师和学生权限区分，学生只有登录登出权限以及查询自己信息权限。而老师则几乎掌握系统一切权限。

**3.业务流程分析**

客户关系管理系统的用户分为使用者和管理者两种，使用者（学生）只有使用部分功能的权限，而管理者（老师）具有使用所有功能的权限。用户可以使用管理者预先设置好的用户名和密码登陆到本系统。并使用本系统进行登录登出以及查询等操作。

在登录系统时，系统会把用户所输入的用户名与数据库中的进行检验。进入系统后用户有权限的功能可用，无权限的功能则不可用。



4**.数据流程分析**

**顶层**



**二层**



三层（1）



三层（2）



**三层（3）**

