

به نام خدا

سپهر عبادی ۹۹۳۳۲۴۳ فاز اول پروژه آزمایشگاه پایگاه داده

موضوع: پایگاه داده پلتفرم آنالیز فروش و افزایش روند های

فروش محصولات

برای یک شرکت فرضی

اینکه شرکتی که میخواهد محصولاتش را بهتر بفروشد و یا اینکه محصول جدیدی تولید کند نیاز است تا از نیازمندی های مشتریان آگاهی پیدا کند. و این کار با افزایش ارتباط با مشتریان صورت میگیرد.

از این جهت شرکت ها باید به صورت مداوم با مشتریان ارتباط داشته باشند تا از سلیقه مشتری و نیازمندی مشتری آگاه باشند .

یکی از کار هایی که میکنند شرکت ها این است که سابقه خرید های مشتریان خود را ذخیره میکنند تا بعدا برای تولید محصول جدید از این اطلاعات استفاده کنند و سلیقه مشتری را بهتر درک کنند همچنین نیازمندیش را.

موجودیت ها :

مجموع فروش ها : تاریخ ، مقدار کل ، ایتیم ها ،...

سفارش ها : تاریخ ، مقدار ، هزینه نهایی،...

طرح های فروش : تاریخ شروع ، تاریخ پایان ، ایتیم های قابل عرضه، ...

فرصت های فروش : نام ، تاریخ پایان ، حجم ،...

اطلاعات مربوط به اقدام های مشتریان برای خرید: نام ، نام خانوادگی ، تلفن،....

یادآوری: کارمند مربوطه، تاریخ ، توضیحات،...

وظایف : کارمند مربوطه، تاریخ، وضعیت،...

کارمندان : نام ، نام خانوادگی ، تلفن،....

ایتیم های سفارش: کالا ها، قیمت ، کیفیت،...

نظرات : ایدی مشتری، نمره، ایدی کالا، توضیحات،...

محصولات : نام ، دسته، قیمت،...

تامین کنندگان : نام ، مکان ، تلفن،...

مشتریان : نام ، نام خانوادگی ، تلفن،....