**.Update:**  
  
Ввести систему расценок на предоставляемые услуги, расчета и скидок(например в рублях). Добавить начальный капитал мастерской(например 1000 рублей). Вести базу Клиентов. Продумать систему оплаты предоставляемых услуг. Теперь некоторые клиенты могут рассчитывать на скидку или стать приоритетнее в очереди на обслуживание. Скидка (например 5% за два посещения мастерской, 10% - за 3, 15 – за 5+).(К сожалению сейчас в мастерской недостаточно места, чтобы ремонтировать более одного автомобиля единовременно). Обрабатывать ситуацию(продумать алгоритм), когда неприоритетного пользователя могут постоянно вымещать более приоритетные, таким образом, что он никогда не будет обслужен.

Мастера – тоже люди, поэтому могут совершенно случайно заболеть на 5 рабочих дней.

Если машина клиента не будет починена в течении 3 игровых дней, он уходит в другую мастерскую, попутно устраивая скандал Люсечке, что занимает у нее 1 час игрового времени. Такой клиент больше не хочет возвращаться в нашу мастерскую. Чтобы работа не стояла – есть возможность вызвать Сан-Саныча из соседней мастерской, который умеет вообще все на свете. Поскольку руки у него “золотые”, то и расценки у него весят не меньше. Берет он за свою работу в 2 раза больше, чем платит клиент за конкретную модификацию, ремонт... Никому не нужны убытки, поэтому Сан-Саныч – вынужденая мера, но чтобы сохранить клиентов – иногда его придется вызывать.

Владелец очень любит считать деньги. Он хочет возможность в любой момент времени видеть текущее значения его капитала(автообновляемое каждые 2-3 секунды реального времени автоматически. Для удобства можно выводить в отдельное окно), а так же возможность выводить на экран(но уже по команде в консоль) статистику за день работы.

Расширить систему логов.