**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**

**УЧРЕЖДЕНИЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ОРЕНБУРГСКИЙ КОЛЛЕДЖ ЭКОНОМИКИ И ИНФОРМАТИКИ»**

**(ГАПОУ СПО ОКЭИ)**

**КУРСОВОЙ ПРОЕКТ**

*ОКЭИ 09.02.07. 4323. № 17 ПЗ*

(код документа)

Количество листов

Дата готовности

Руководитель

Разработал

Защищён\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ с оценкой

(дата)

Содержание

[Введение 4](#_Toc2003)

[1 Анализ предметной области 6](#_Toc30548)

[2 Проектирование приложений 7](#_Toc30850)

[3 Разработка программного обеспечения 8](#_Toc16540)

[a) Описание технологического стека разработок 8](#_Toc5460)

[b) Описание алгоритма работы 9](#_Toc8265)

[c) Описание интерфейса пользователя 10](#_Toc29570)

[4 Тестирование приложения 11](#_Toc12091)

[a) План тестирования 11](#_Toc26319)

[b)Оценка результатов поведения 12](#_Toc7945)

[Заключение 13](#_Toc15339)

[Список использованных источников 14](#_Toc11593)

[Приложения 16](#_Toc30482)

# Введение

В современном мире, где онлайн-присутствие играет решающую роль в успешной деятельности любого бизнеса, веб-сайт является неотъемлемой частью успеха парикмахерской. Рассмотрим все ключевые аспекты, начиная от дизайна и пользовательского интерфейса до важных функциональных элементов, которые обеспечат лучший опыт для клиентов.

Веб-сайты имеют большую актуальность для парикмахерских, так как они позволяют:

* получать больше клиентов: веб-сайт позволяет парикмахерской расширить свой охват и достичь новых клиентов из разных регионов. Потенциальные клиенты могут найти парикмахерскую через поисковые системы или рекомендации, просмотреть её портфолио и услуги;
* предоставлять информацию о услугах: веб-сайт даёт возможность парикмахерской подробно описать свои услуги, цены, схему работы и другую полезную информацию. Это позволяет потенциальным клиентам более осознанно выбирать парикмахерскую, а также помогает избежать недоразумений и недовольства клиентов;
* быть доступной 24/7: веб-сайт работает круглосуточно, поэтому потенциальные клиенты могут найти информацию о парикмахерской, просмотреть её услуги и записаться на приём в удобное для них время.

В целом, веб-сайт является эффективным инструментом для привлечения клиентов, продвижения услуг и поддержания взаимодействия с клиентами для парикмахерских.

Цели курсового проекта - разработать веб-сайта для парикмахерской «Crystal» - создание эффективного инструмента для продвижения услуг,

Объект исследования – индустрия красоты

Предмет исследования – салон-парикмахерская «Crystal».

Задачи исследования:

* рассмотреть предметную область;
* разработать и описать проект создания салона-парикмахерской;
* рассмотреть различные способы представления информации о парикмахерской на сайте, а также определить наиболее важные функции, такие как прайс-лист, запись, контактная информация салона.

Полученные результаты сайта парикмахерской на выходе имеют практическую значимость, так как они помогают парикмахерской привлекать новых клиентов, улучшать имидж и доверие, облегчать взаимодействие с клиентами и повышать их удовлетворённость. Это может привести к увеличению прибыли и успеху бизнеса.

Для реализации проекта создания сайта парикмахерской требуются технические ресурсы, как компьютер с доступом в интернет для разработки и поддержки сайта.Программные ресурсы - графические редакторы для создания и редактирования графических элементов сайта, разработка в Visual Studio Code.

**1 Анализ предметной области**

В парикмахерской сфере деятельности существует проблемы, которые могут быть решены с помощью автоматизации процессов.

Ключевым является, управление записями и расписанием клиентов может стать сложной задачей для салона, особенно если есть большое количество клиентов и много мастеров. Автоматизация этого процесса позволит салону легко и эффективно управлять расписанием, устанавливать приоритеты и предоставлять клиентам более гибкие варианты для записи.

В парикмахерском салоне есть следующие сущности, явления, отношения и процессы.

Сущности:

* клиенты: люди, которые посещают салон для получения услуг парикмахера;
* мастера: специалисты, занимающиеся выполнением различных парикмахерских услуг;
* товары и инвентарь: материалы и оборудование, используемые при оказании услуг.
* расписание: план работы мастеров и распределение времени между клиентами;
* бухгалтерия: финансовое учёт и отчётность салона.

Явления:

* запись на приём: процесс, при котором клиенты записываются на определённое время и дату для получения услуг;
* выполнение услуг: процесс, в котором мастер выполняет выбранную клиентом услугу (стрижку, укладку, окрашивание и т.д.);
* оплата: процесс, при котором клиенты оплачивают оказанные услуги и приобретённые товары;
* управление складом: процесс, включающий контроль запасов товаров, заказ и поставку новых материалов.

Отношения:

* заказчик-исполнитель: клиенты и мастера взаимодействуют в рамках оказания услуг;
* мастер-администратор: связь между мастерами и администрацией салона для управления расписанием и другими вопросами;
* клиент-администратор: взаимодействие клиентов с администрацией салона при записи на прием, изменении услуги и других вопросах;
* администратор-бухгалтер: обмен информацией о финансовых операциях и учёте услуг.

Процессы:

* управление записями: регистрация клиентов, назначение времени и даты приема, изменение расписания;
* учёт товаров и инвентаря: контроль запасов, заказ и поставка материалов, инвентаря и оборудования;
* финансовый учёт: выставление счетов клиентам, отслеживание платежей, составление финансовой отчётности;
* коммуникация: обмен информацией с клиентами посредством SMS-напоминаний, системы обратной связи и других коммуникационных средств;
* автоматизация этих процессов может значительно улучшить эффективность работы и уровень обслуживания клиентов в парикмахерском салоне.

**2 Проектирование приложений**

**3 Разработка программного обеспечения**

1. **Описание технологического стека разработок**
2. **Описание алгоритма работы**

**c) Описание интерфейса пользователя**

**4 Тестирование приложения**

**a) План тестирования**

**b)Оценка результатов поведения**

# Заключение

# Список использованных источников

Приложения