Specyfikacja wymagań dla przyszłego systemu informacyjnego dla firmy telekomunikacyjnej prowadzącej działalność sprzedaży usług telekomunikacyjnych przez telefon:

* w bazie danych mają być przechowywane informacje o: osobach, adresach, klientach, pracownikach, kontaktach z klientami, pakietach, ofertach, umowach, numerach telefonów i zgodach marketingowych
* dla każdej **osoby** należy przechować jej numer osoby, imię i nazwisko; każda osoba ma przypisany numer osoby (identyfikacyjny) i numer ten jest unikalny,
* dla każdego **klienta** należy przechowywać jego numer klienta, imię, nazwisko, numer pesel, numer dowodu osobistego, numer adresu zamieszkania; każdy klient ma przypisany numer osoby (identyfikacyjny) i numer ten jest unikalny,
* dla każdego **adresu** należy przechować numer adresu, miasto, ulicę, numer ulicy, numer budynku, numer lokalu (jeżeli istnieje), kod pocztowy; każdy adres ma przypisany numer adres (identyfikacyjny) i numer ten jest unikalny,
* dla każdego **pracownika** należy przechowywać jego numer pracownika, imię, nazwisko, numer kierownika oraz datę zatrudnienia; każdy pracownika ma przypisany numer osoby (identyfikacyjny) i numer ten jest unikalny,
* dla każdego **kontaktu z klientem** należy przechować numer kontaktu, numer klienta, numer pracownika, datę kontaktu oraz formę kontaktu; każdy kontakt ma przypisany numer identyfikacyjny i numer ten jest unikalny,
* dla każdej **formy kontaktu** należy przechowywać numer formy kontaktu, nazwę formę kontaktu („telefon”, „sms”, „email”), każda forma kontaktu ma numer formy kontaktu (identyfikacyjny) i numer ten jest unikalny,
* dla każdego **pakietu** należy przechować numer pakietu, nazwę pakietu, cenę pakietu, liczbę minut, liczbę sms-ów oraz ilość danych komórkowych; każdy pakiet ma przypisany numer pakietu (identyfikacyjny) i numer ten jest unikalny,
* dla każdej **oferty** należy przechować jej numer oferty, numer kontaktu z klientem, numer pakietu oraz numer telefonu; każda oferta kontaktowa ma przypisany numer oferty (identyfikacyjny) i numer ten jest unikalny,
* dla każdej **umowy** należy przechować numer umowy, numer oferty, datę rozpoczęcia umowy oraz datę zakończenia umowy; każda umowa ma przypisany numer umowy (identyfikacyjny) i numer ten jest unikalny,
* dla każdego **numeru telefonu** należy przechować numer telefonu oraz numer klienta, każdy numer telefonu jest unikalny,
* dla każdej **zgody marketingowej** należy przechowywać numer zgody, nazwę zgody oraz krótki opis, każda zgoda marketingowa ma numer zgody (identyfikacyjny) numer ten jest unikalny,
* dla każdej **zgody marketingowej klienta** należy przechować numer zgody marketingowej klienta, numer klienta, numer zgody, datę rozpoczęcia zgody oraz datę zakończenia zgody; każda zgoda marketingowa klienta ma numer zgody marketingowej klienta (identyfikacyjny) i numer ten jest unikalny,
* dla każdego klienta rejestruje się numer osoby, a jedna osoba może być i klientem, i pracownikiem
* dla każdego klienta rejestruje się numer adresu zamieszkania, a pod jednym adresem zamieszkania może mieszkać wielu klientów,
* dla każdego pracownika rejestruje się numer osoby, a jedna osoba może być i klientem, i pracownikiem,
* dla każdego pracownika można zarejestrować (ale nie trzeba) numer przełożonego (który również jest pracownikiem), a jeden przełożony może mieć pod sobą wielu pracowników,
* dla każdego kontaktu z klientem rejestruje się numer klienta i numer pracownika, jeden klient może być obsługiwany przez wielu pracowników, a jeden pracownik może obsługiwać wielu klientów,
* dla każdego kontaktu z klientem rejestruje się numer formy kontaktu, jedna forma kontaktu może być używana przy wielu kontaktach z klientem,
* dla każdej oferty sprzedażowej rejestruje się numer kontaktu, numer proponowanego pakietu oraz numer telefonu, w trakcie jednego kontaktu z klientem może być proponowanych wiele pakietów, na wiele numerów telefonów, a jeden pakiet może być proponowany podczas wielu rozmów z klientami,
* dla każdej umowy rejestruje się numer oferty, jedna umowa dotyczy jednej oferty, a jedna oferta może dotyczyć zera lub jednej sprzedaży
* dla każdego numeru telefonu rejestruje się numer klienta, jeden numer telefonu może należeć do jednego klienta, a jeden klient może posiadać wiele numerów,
* dla każdej zgody marketingowej klienta rejestruje się numer klienta i numer zgody marketingowej, jeden klient może mieć podpisanych wiele zgód marketingowych, a jedna zgoda marketingowa może być podpisana przez wielu klientów.