

Sistem za prodaju avionskih karata

TIM 34

Nikola Sovilj SW75/2019

Mihal Sabadoš SW20/2019

Motivacija

Vazdušni saobraćaj je najznačajnija vrsta saobraćaja na interkontinentalnim relacijama i generalno jedna od najprometnijih vrsta saobraćaja. Činjenica je i da su letovi veoma skupi, pa bi i najmanja greška u organizaciji letova skupo izašla jednu avio kompaniju. Prodaja avio karata je kompleksan proces koji uključuje veliki broj faktora, poput destinacija, datuma putovanja, raspoloživosti sedišta, cena, itd. Uz to, zahteva brze odluke i fleksibilnost, jer se situacija može promeniti u bilo kom trenutku. Stoga, automatizacija ovog procesa može uštedeti vreme i olakšati kupovinu karata putnicima, kao i pomoći aviokompanijama da poboljšaju svoje poslovanje.

Pregled problema

Sistem će se sastojati iz dva povezana servisa: **Servis za upravljanje prodajom karata** i **Servis za upravljanje raspoloživošću karata**. **Servis za upravljanje prodajom karata** će biti zadužen za automatsko donošenje odluka prilikom prodaje karata korišćenjem pravila definisanih u bazi znanja. Ovaj servis će primiti ulazne informacije od korisnika, poput željene destinacije i datuma putovanja, i na osnovu toga automatski generisati preporuke za alternative u slučaju da nema raspoloživih karata za željeni datum ili destinaciju. **Servis za upravljanje raspoloživošću karata** će biti zadužen za praćenje trenutne raspoloživosti karata i cena. Ovaj servis će takođe imati ulazne informacije iz prvog servisa, kao što su informacije o novim kupovinama karata. Na osnovu tih informacija, sistem će automatski ažurirati svoju bazu znanja o raspoloživosti karata i cena, što će omogućiti sistemu za upravljanje prodajom karata da donosi odluke na osnovu najnovijih informacija. Nakon što je kupac odabrao kartu, sistem će generisati potvrdu o kupovini i ukupnu cenu karata.

Istraživajući web sajt AirSerbia uočili smo neke nedostatke koje bi mogli optimizovati u ovom projektu. Nigde se ne navode preporučeni letovi u vidu alternativnih letova u slučaju da je korisnik sprečen da pohađa originalan let. Smatramo da bi ove preporuke bile korisne pogotovo kada bi se najavile unapred, kada je i cena karata jeftinija. Nigde se ne spominju popusti za karte ukoliko let poleće sutradan a ostalo je

malo sedišta (1-2), kako bi ohrabрили potencijalne kupce da kupe kartu i popune kapacitet u potpunosti, što bi išlo u prilog i kupcima i avio kompaniji.

Metodologija rada

Ulazi u sistem

- Karta
 - Lični podaci o putniku
 - Ime
 - Prezime
 - Adresa
 - Broj telefona
 - Email
 - Mesto
 - Lični podaci o uplatiocu
 - Ime
 - Prezime
 - Adresa
 - Broj telefona
 - Email
 - Mesto
 - Loyalty status
 - Željena destinacija
 - Datum putovanja
 - Vrsta karte (Ekonomaska klasa, biznis klasa)

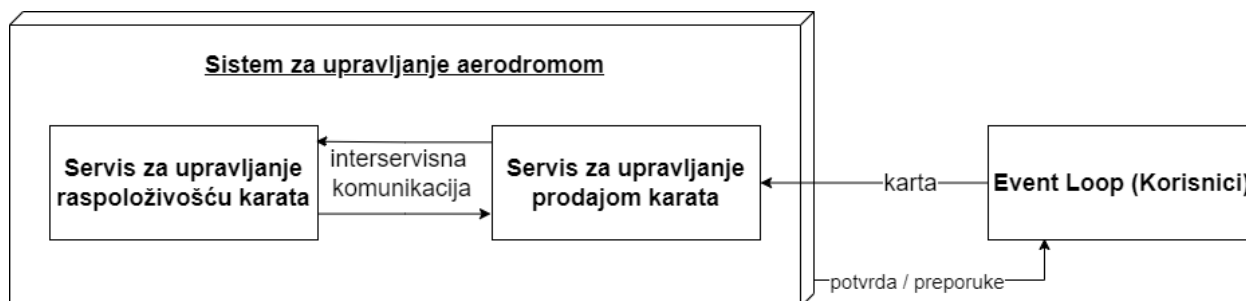
Izlazi iz sistema

- Potvrda o kupovini karata (zajedno sa ukupnom cenom karata)
- Lista ostvarenih popusta
- Preporuke za alternative u slučaju da nema raspoloživih karata za željeni datum ili destinaciju
 - Željena destinacija
 - Datum putovanja
 - Vrsta karte

Baza znanja projekta:

- Informacije o raspoloživim letovima, destinacijama, datumima i cenama

- Pravila za automatsko donošenje odluka o prodaji karata na osnovu različitih parametara, poput destinacije, datuma putovanja, broja putnika, itd.
- Pravila za preporuke alternativnih destinacija i datuma u slučaju da nema raspoloživih karata za željeni datum ili destinaciju.
- Pravila za popuste



Slika 1 – Dijagram sistema i njegovih servisa

Template pravila

1) Ako je vrsta karte biznis karta

- Ako je rastojanje manje od 1000km, cena karte je **50.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 1000km i 2000km, cena karte je **70.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 2000km i 3000km, cena karte je **90.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 4000km i 5000km, cena karte je **110.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 5000 i 6000km, cena karte je **130.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 6000km i 7000km, cena karte je **150.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 8000km i 9000km, cena karte je **170.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 9000km i 10000km, cena karte je **190.000RSD**.
- Ako je rastojanje više od 10000km, cena karte je **250.000RSD**.

2) Ako je vrsta karte ekonomska karta

- Ako je rastojanje manje od 1000km, cena karte je **25.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 1000km i 2000km, cena karte je **35.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 2000km i 3000km, cena karte je **45.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 4000km i 5000km, cena karte je **55.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 5000 i 6000km, cena karte je **65.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 6000km i 7000km, cena karte je **75.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 8000km i 9000km, cena karte je **85.000RSD**.
- Ako je rastojanje između 9000km i 10000km, cena karte je **95.000RSD**.

- Ako je rastojanje više od 10000km, cena karte je **125.000RSD**.
- 3) Ako je vrsta karte biznis karta i kupac je kupio više karata
- Ako je kupio 2 karte, obe karte dobijaju popust od **5%**.
 - Ako je kupio 3 karte, sve karte dobijaju popust od **8%**.
 - Ako je kupio 4 karte, sve karte dobijaju popust od **12%**.
 - Ako je kupio 5 ili više karata, sve karte dobijaju popust od **15%**.
- 4) Ako je vrsta karte ekonomska karta i kupac je kupio više karata
- Ako je kupio 2 karte, obe karte dobijaju popust od **3%**.
 - Ako je kupio 3 karte, sve karte dobijaju popust od **7%**.
 - Ako je kupio 4 karte, sve karte dobijaju popust od **10%**.
 - Ako je kupio 5 ili više karata, sve karte dobijaju popust od **12%**.

Forward chaining pravila

- 5) Ako je kupac poslao zahtev za kupovinu karte za let koji ima dovoljan kapacitet da ga smesti, šalje mu se nazad potvrda o kupovini.
- 6) Ako je kupac poslao zahtev za kupovinu karte za let koji trenutno nema dovoljan kapacitet da ga smesti, sistem mu šalje preporuku za let koji ima istu destinaciju, ali drugačije vreme polaska.
- 7) Ako je kupac poslao zahtev za kupovinu karte za let koji trenutno nema dovoljan kapacitet da ga smesti, i sistem ne može da pronađe let sa istom destinacijom, sistem mu šalje obaveštenje o nedostatku odgovarajućih alternativnih letova.

CEP pravila

- 8) Ako je isti kupac kupio 2 - 5 karata sa identičnim sadržajem u roku od sat vremena, treba mu naplatiti samo jednu kartu.
- 9) Ako je isti kupac kupio više od 5 karata sa identičnim sadržajem u roku od 30 minuta, označiti ga kao sumnjivog kupca.
- 10) Ako se termin leta održava najviše 48 sati od trenutnog vremena, i ako ima ne više od 3 slobodna sedišta, raspisuje se last minute popust svim korisnicima na te karte od 10%.
- 11) Ako neki kupac kupi kartu za let koji se održava 2 meseca unapred, raspisuje se first minute popust od 10%.
- 12) Ako kupac ukupno uplati **100.000RSD – 250.000RSD** za sve karte koje je kupio u datoj avio kompaniji u protekloj godini, dobija **BRONZE** loyalty status u okviru avio kompanije sa čime narednih godinu dana dobija **15%** popusta na svaki let koji pohađa.

- 13) Ako kupac ukupno uplati **250.000RSD – 400.000RSD** za sve karte koje je kupio u datoj avio kompaniji u protekloj godini, dobija **SILVER** loyalty status u okviru avio kompanije sa čime narednih godinu dana dobija **30%** popusta na svaki let koji pohađa.
- 14) Ako kupac ukupno uplati **više od 400.000RSD** za sve karte koje je kupio u datoj avio kompaniji u protekloj godini, dobija **GOLD** loyalty status u okviru avio kompanije sa čime narednih godinu dana dobija **50%** popusta na svaki let koji pohađa.

Primer rezonovanja

a) Kupac unosi ulazne podatke u sistem prilikom kupovine karte (lični podaci o putniku i uplatiocu, željena destinacija, datum leta, vrsta karte) uz pomoć event loop mehanizma. Kupac je uneo sledeće podatke:

- Karta 1
 - Lični podaci o putniku
 - Ime = Marko
 - Prezime = Marković
 - Adresa = Rumenački put 125
 - Broj telefona = +381612002468
 - Email = markomarkovic@gmail.com
 - Mesto = Novi Sad
 - Lični podaci o uplatiocu
 - Ime = Marko
 - Prezime = Marković
 - Adresa = Rumenački put 125
 - Broj telefona = +381612002468
 - Email = markomarkovic@gmail.com
 - Mesto = Novi Sad
 - Loyalty status = SILVER
 - Željena destinacija = Madrid – udaljenost: 2020km
 - Datum putovanja = 13.07.2023. 12:00
 - Vrsta karte = Biznis klasa
- Karta 2
 - Lični podaci o putniku
 - Ime = Loreana
 - Prezime = Marković
 - Adresa = Rumenački put 125
 - Broj telefona = +381612002461
 - Email = loeranamarkovic@gmail.com
 - Mesto = Novi Sad

- Lični podaci o uplatiocu
 - Ime = Marko
 - Prezime = Marković
 - Adresa = Rumenački put 125
 - Broj telefona = +381612002468
 - Email = markomarkovic@gmail.com
 - Mesto = Novi Sad
 - Loyalty status = SILVER
- Željena destinacija = Madrid – udaljenost: 2020km
- Datum putovanja = 13.07.2023. 12:00
- Vrsta karte = Biznis klasa

Vreme slanja zahteva je 12.07.2023. 14:00, što znači da kupac pokušava da iskoristi last minute popust od strane kompanije od 10%.

- b) Servis za upravljanje prodajom obrađuje zahtev za kupovinu karte i izvršava sledeća pravila:
- c) Pravilo 1 za računanje cene letova 4000km – 5000km za biznis klasu => **110.000RSD.**
- d) Pravilo 3 za računanje popusta od 5% prilikom kupovine 2 karte => **2 * 110.000RSD * 0.95.**
- e) Zatim posao preuzima servis za upravljanje raspoloživošću karata i izvršava sledeća pravila:
- f) Pravilo 9 za računanje popusta od 30% povodom posedovanja SILVER loyalty statusa => **2 * 110.000RSD * 0.95 * 0.7.**
- g) Pravilo 5 za potvrdu kupovine gde dobija informaciju o ceni karata => **2 * 110.000RSD * 0.95 * 0.7.**
- h) Pravilo 13 za računanje last minute popusta od 10% => **2 * 110.000RSD * 0.95 * 0.7 * 0.9 = 131.670RSD.**
- i) Izlaz iz celog sistema jeste potvrda kupovine koja se šalje korisniku gde se vidi i konačna cena karte sa listom svih popusta (131.670RSD).