

ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

1 ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ5
1.1 Сравнительный анализ существующих информационных систем
учета работы с клиентами5
1.2 Описание деятельности ООО «Инком» ее характеристика 8
1.2.1 Характеристика ООО «Инком» и его деятельности
1.2.2 Организационная структура управления предприятием9
1.3 Описание бизнес-процессов компании и выбор процесса
автоматизации
1.3.1 Характеристика существующих бизнес процессов
1.3.2 Определение места проектируемой задачи в комплексе задач и
ее описание14



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

2.2	Концептуальная модель информационной системы	. 19						
2.3	Информационная модель информационной системы	. 22						
2.4	Разработка интерфейса и структура программной оболочки							
2.5	Программная реализация проекта	. 28						
2.5.1	Характеристика базы данных	. 28						
2.5.2	Структурная схема пакета (дерево вызова программи	ных						
модуле	ей)	. 31						
2.5.3	Описание программных модулей	. 33						
2.5.4	Характеристика нормативно-справочной, входной	И						
резуль	тативной информации	. 35						
3 OP	ГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	. 37						
2 1	D 6							





Список использованной литературы	44
Приложение 1. Инструкция администратору	45
.Приложение 2. Инструкция пользователю	50
Приложение 3 Листинг программных модулей	59







ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

В условиях снижающегося спроса конкуренция между профессиональными участниками рынка недвижимости особенно высока. В связи с этим для успешного развития и сохранения лидирующих позиций на рынке компаниям, занимающимся продажей и арендой недвижимости, важно понимать, что сегодня основным активом в их бизнесе является клиент. Так, для агентств недвижимости можно выделить два основных типа клиентов: продавцы объектов и их покупатели.

Под подразумеваются правообладатели продавцами коттеджей, земельных участков и т.д. Это могут быть как крупные компании-застройщики, инвесторы, паевые инвестиционные фонды, так и



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

агситства.

Ни одно агентство недвижимости не может существовать без обеих групп клиентов, поэтому важно поддерживать высокую лояльность клиентов каждой группы и формировать с ними долговременные и прочные взаимоотношения. Залогом таких отношений с клиентом, как известно, является удовлетворение его текущих и будущих потребностей, а для достижения этой цели агентство должно знать о своих клиентах как можно больше. Процесс сбора, обработки и анализа подобной информации может показаться довольно трудоемким, и для его автоматизации разработаны специальные системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы).

В данной работе будут рассмотрены вопросы автоматизации





Целью дипломной работы является проектирование и разработка системы учета клиентов агентства недвижимости, которая бы использовалась для облегчения работы менеджера, выполняла за него бы большую часть рутинных и механических действий.

Объектом исследования является агентство недвижимости «Инком», предметом исследования – взаимодействие с клиентами компании.

Задачами проекта, сформированными в соответствии с целями, являются:

- Анализ деятельности компании и выделение процесса, подлежащего автоматизации;
 - Выбов и обоснование проектных вешений.



- газраоотка сопровождающих документов, в том числе инструкции пользователю и администратору.;
 - Оценка экономической эффективности проекта.





систем учета работы с клиентами

Задачу автоматизации учета продажи работы с клиентами решают системы взаимодействия с клиентами (CRM).

Емкий термин CRM (Customer Relationship Management) - управление взаимоотношениями с клиентами - характеризует философию ведения бизнеса в клиенториентированной компании, где грамотные механизмы работы с клиентами пронизывают все процессы организации.

Рассмотрим некоторые из наиболее популярных на российском

Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru

ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru



ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Система Alfa (производитель «Информконтакт»)

Alfa Express – решение для развивающегося бизнеса.

Система Alfa — ориентирована в первую очередь на крупные и средние предприятия со сложной, территориально-распределенной моделью хозяйственной деятельности.

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Система Авгур 9i (производитель «Augur»)

DIPLOM iT.RU



ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Система Бизнес Про (производитель «Бизнес Про»)

Виды поставок:

Стандартная версия – работает только с SQL сервером Sybase Adaptive Server Anywhere.

Корпоративная версия – работает с SQL сервером Sybase Adaptive Server Enterprise.

ФРАГМЕНТ УЛАЛЕН



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

опциональное добавление дополнительных модулей. В минимальную конфигурацию для магазина входят программы: Товары, Продукция, Торговый зал, Продажи, Клиенты, Работа со сканером.

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Сравнение функциональности рассмотренных CRM приведенов таблице $1.1 (1 - \phi)$ нкция есть, $0 - \phi$ ункции нет) и на рисунке 1.1.

Таблица 1.1

Сравнение функциональности рассмотренных СКМ

Задача	БЭСТ-5.	Бизнес	Augur	Alfa	Global
	Магазин	Ппо		Express	





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

массовая рассылка			
Права доступа			
Экспорт и импорт			
Одновременная			
работа нескольких			
пользователей			
Интеграция с 1С			
Интеграция с Outlook			
База знаний			
Воронка продаж			
Настройка интерфейса			
Планирование для			
продавцов различных			
показателей			
Создание новых полей			
и справочников			



Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

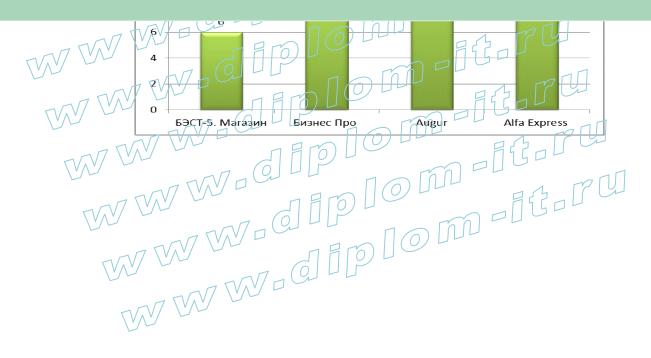


Рис. 1.1 Сравнение функциональности рассмотренных CRM (по





громоздкость и, как следствие, сложность внедрения, и большое количество времени и средств, затрачиваемых на это.

В такой ситуации приобретать одно из готовых решений представляется неблагоразумным, так как может привести к значительным финансовым потерям.

1.2 Описание деятельности ООО «Инком» ее характеристика



Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ_644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Российской Гильдии Риэлторов.

Компания прошла добровольную сертификацию. Профессиональная ответственность застрахована.

Основные экономические показатели деятельности агенства недвижимости «Инком» за 2011 год приведены в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Технико-экономические показатели за 2011-й год

№	Наименование характеристики (показателя)	Значение
Π/Π		показателя за
		2011 год





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

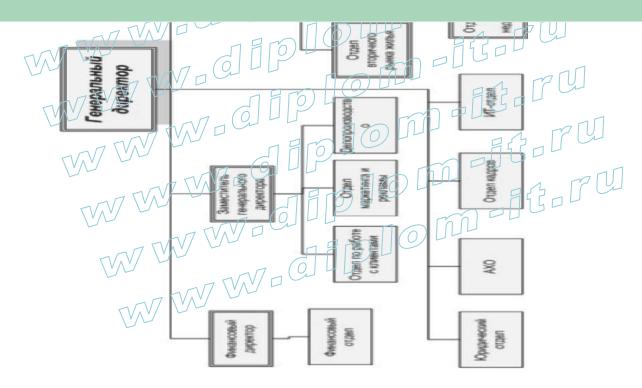
4)	приоыль от продаж (тыс. руо.)	
5)	Прочие доходы, в том числе % получению (тыс.	
	руб.)	
6)	Прочие расходы, в том числе % к уплате (тыс.	
	руб.)	
7)	Прибыль до налогообложения (тыс. руб.)	
8)	Чистая прибыль отчетного года (тыс. руб.)	

1.2.2 Организационная структура управления предприятием

Организационная структура управления агентством недвижимости представлена на рисунке 1.2.



Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru







ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

направления его развития, штатную численность, объемы общества. продаж.

В непосредственном подчинении генерального директора находятся финансовый директор, директор по продажам, заместитель генерального директора, а также начальники следующих отделов:

++++++	++++++	+++++++++	+++++++++	++++++	+++++++++
		ФРАГМЕ	НТ УДА ЛЕН	[
++++++	++++++	+++++++++	++++++++	++++++	+++++++++
Директор	по прода	ажам непосре	едственно ру	ководит	начальниками



следующих отделов:

Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Отдел коммерческой недвижимости осуществляет операции по аренде, покупке, продаже офисов, торговых, складских И производственных помещений, а также перевод в нежилой фонд.

Специалисты отдела оценки и аналитики занимаются: ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Отдел аренды жилой недвижимости помогает своим клиентам снять или сдать:

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

(Отдел кадров занимается:				
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++				
	ФРАГМЕНТ УДАЛЕН				
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++				
H	В должностные обязанности сотрудника ИТ-отдела входит:				
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++				
	ФРАГМЕНТ УДАЛЕН				
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++				
I	Начальник AXO :				
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++				
	ФРАГМЕНТ УЛАЛЕН				
Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom					
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++				
3	ваместителю генерального директора непосредственно подчиняются				
началь	ник отдела делопроизвосдва, отдела маркетинга и рекламы, отдела				
по рабо	оте с клиентами.				
•	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++				
	ФРАГМЕНТ УДАЛЕН				
	++++++++++++++++++++++++++++++++++++++				
(Специалисты это референты, методисты, заведующий архивом,				
	ющий экспедицией, редактор, корректор.				
•	Гехнические исполнители это секретарьстенографист,				

делопроизводитель, экспедитор, курьер.



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru



ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Основными задачами отдела маркетинга рекламы являются: изучение рынков недвижимости, оценка их конъюнктуры, специфических тенденций и возможностей; И мониторинг конкурентной среды и позиций общества на рынке; изучение факторов, определяющих интерес либо отсутствие заинтересованности потребителей к жилью; выработка рекомендаций по совершенствованию создания и обеспечения максимально эффективных рекламных кампаний.

Для эффективного достижения целей и решения своих задач отдел осуществляет следующие функции:



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

ФРАІ МЕНТ УДАЛЕН									
+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++	-+-								
Функции финансовой службы:									
+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++	-+-								
ФРАГМЕНТ УДАЛЕН									
+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++	-+-								

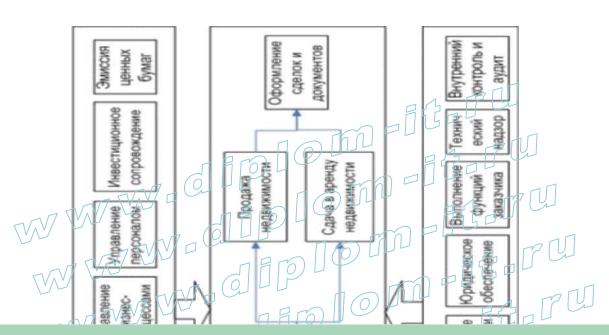
структура Имеюшаяся организационноштатная позволяет эффективно решать руководству фирмы поставленные задачи ПО извлечению коммерческой прибыли.

1.3 Описание бизнес-процессов компании и выбор процесса





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru





Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru

ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

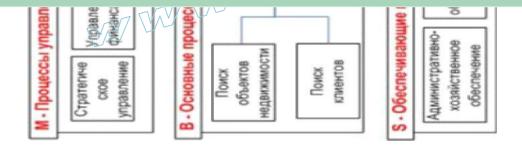


Рис. 1.3 Характеристика основного процесса компании

В соответствии с приведенной схемой, к основным бизнес-процессам агентства недвижимости относятся:

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

агентство получает прибыль. Именно данный процесс и выберем в качества задачи автоматизации.

1.3.2 Определение места проектируемой задачи в комплексе задач и ее описание

В настоящее время агентство недвижимости «Инком» сталкивается с проблемой эффективности работы отдела продаж. Основные причины этого, как видится следующие:

2. ФРАГМЕНТ УЛАЛЕН



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

текущая работа с клиентами на этапе предварительных переговоров и т.п.

5. Отсутствие у руководителя (а в лучшем случае запаздывание в получении) объективной картины работы с клиентами в динамике. Это достаточно часто приводит к "потере" клиентов на этапе предварительных переговоров, а так же к запоздалой реакции при отсутствии контактов с постоянными клиентами.

Разумеется это лишь краткий список причин из-за которых фирмы не используют в полной мере потенциал сотрудников отела продаж, в части повышения эффективности бизнеса.

Для отдела продаж АН «Инком», наряду с увеличением объемов продаж, целью является формирование круга постоянных покупателей. В

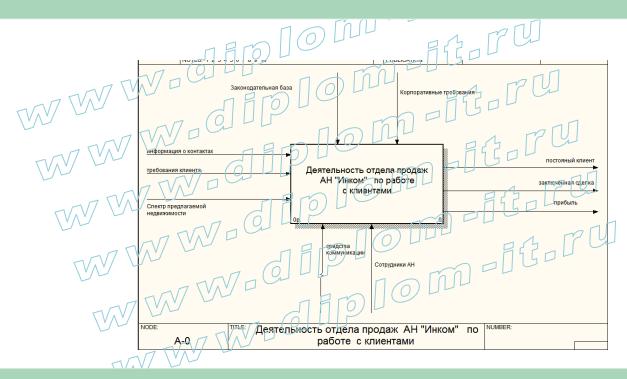


Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

οπιτοννικό οδροσοιό (D. . . 1 4 m 1 5)



ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru





Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

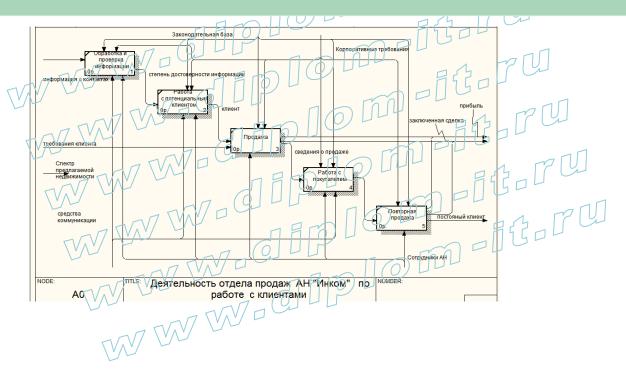


Рис. 1.5 Декомпозиция процесса работы с клиентами





Предложенная схема с одной стороны является общепринятой, с другой, позволяет четко определить границы этапов продажи и результаты которые должны быть получены, что позволяет использовать ее при построении схем бизнес процессов в случае реинжиниринга.

Существует минимальный набор информации, который должен иметься в результате выполнения каждого этапа продажи.

Информация для контакта - минимальный набор адресной информации, при наличии которой можно идентифицировать клиента.

ФРАГМЕНТ УЛАЛЕН



Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Перечисленная информация, как правило, есть, но распределена по менеджерам, которые работают с клиентами. Стоит задача - собрать ее воедино и дополнить недостающей.

1.3.3 Обоснование необходимости использования вычислительной техники для решения задачи

Схема документооборота в процессе работы с клиентом и заведения





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Рис. 1.6 Схема документооборота карточки клиента

В результате работы с клиентами формируется клиентская база. В настоящее время она хранится в виде разрозненных записей в блокнотах и ежедневниках сотрудников АН «Инком», а также в виде записей в файлах MS Word. Такой подход к организации клиентской базы затрудняет работу с ней, делает практически невозможным передачу сведений о клиенте от одного сотрудника к другому, а также опасен с точки зрения сохранности данных клиентов.

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Таблица 1.3 Сравнение временных характеристик процесса

Действие	Количеств о действий за рабочий день	Затрачиваемо е время по существующе му варианту, минут	Итого , минут :	Затрачиваем ое время по предлагаемо му варианту, минут	Итого , минут :
Учет контактны х данных клиента	20	15	300	0	0
Обновлен ие данных	20	15	300	10	150



Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

планируется сократить затрачиваемое время с 600 минут (10 часов) до 150 минут (2,5 часов), то есть примерно на 3,5 часа рабочего времени ежедневно. Кроме того, в результате внедрения предалагаемой системы ожидается снизить трудоемкость выполняемых операций, создать дополнительную мотивацию сотрудников АН «Инком» за счет более удобного получения информации о клиенте, а также более прозрачного управления бизнес-процессами агентства недвижимости.





системы

Для реше	ения задачи	автомат	изации н	наиболее	оптималь	ьным и	по с	ути
единственным	решением я	вляется	использ	ование W	ЕВ техно	ологий	ī.	

В трехуровневой архитектуре клиентский уровень занимает браузер, на уровне сервера находится сервер БД, а на промежуточном уровне располагаются Web-сервер и программа расширения сервера. Такое



Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ_644867081 Skype_diplom-it.ru E-mail_admin@diplom-it.ru

протокол использует для передачи данных между ороузером и сервером БД).

Все расчеты необходимых показателей будут автоматизированы. Отчеты также будут формироваться в окне браузера и возможность распечатывания. Web интерфейс обеспечит кроссплатформенный доступ к актуальным отчетам в режиме реального времени.

2.2 Концептуальная модель информационной системы



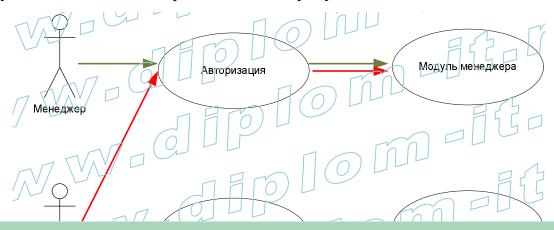


права.

Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

и менеджером. Последняя группа пользователей имеют ограниченные

Схема взаимодействия групп пользователей и разграничения прав доступа в нотации UML представлена на рисунке 2.1.





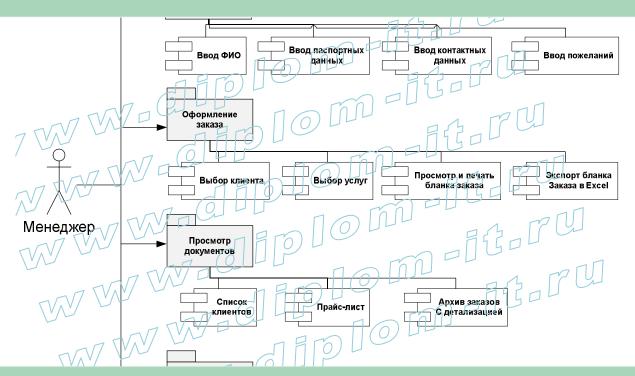
Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ_644867081 Skype_diplom-it.ru E-mail_admin@diplom-it.ru

Проведя детализацию функций каждой группы пользователя, изобразим их виде схем на рисунках 2.2-2.3.





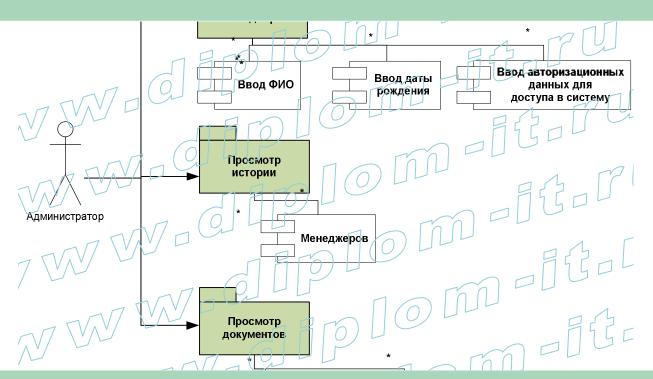
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru













Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Основной сценарий использования системы для менеджера следующий:

Для администратора имеется функция регистрации менеджеров и указания авторизационных данных для доступа в систему, кроме того, администратор может просматривать историю посещения менеджерами системы. Доступ к остальным функциям администратор имеет с помощью аккаунтов менеджеров.

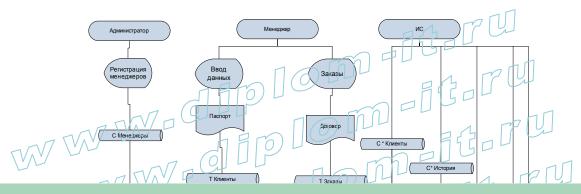
2.3 Информационная модель информационной системы





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

предметной области. Кроме того, она объясняет, на основе каких входных документов и какой нормативно-справочной информации происходит выполнение функций по обработке данных и формирование конкретных выходных документов. Информационная модель представлена на рисунке 2.4.





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

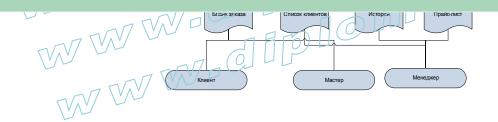


Рис. 2.4. Информационная модель

В соответствии с представленной информационной моделью работа системы стоится следующим образом.



Администратор изменяет справочник Менеджеры. системы регистрируя новых сотрудников агентства. Кроме того, администратор





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

2.4 Разработка интерфейса и структура программной оболочки

Интерфейс пользователя - эта та часть программы, которая находится у всех на виду.

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Для корректной работы пользователя в системе разработано меню, которое всегда находится в средней части страницы и представляет собой



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

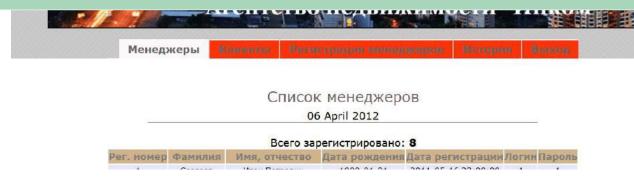


Рис. 2.5 Меню администратора

Для корректного ввода информации в автоматизированную систему используются формы, не позволяющие ввести излишнюю ИЛИ неправильную информацию в систему.

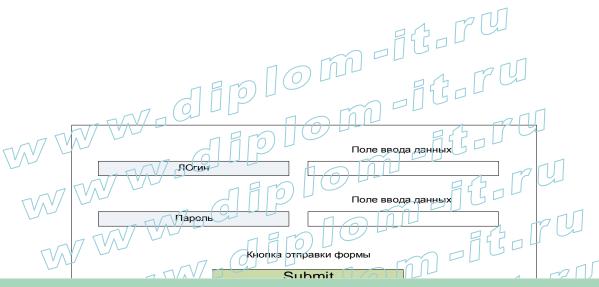
В разрабатываемой систем необходимо применять следующие виды форм:

- форма авторизании·





Эскизы форм представлены на рисунках ниже.





Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Рис. 2.6 Эскиз формы авторизации





Подсказка С Выпадающий список Подсказка Маска ввода Дата ДД/ММ/ГГГГ Единица измерени Поле ввода данных Подсказка Стоимость Поле ввода данных Подсказка Подсказка Гюле ввода данных Подсказка Кнопка отправки формы Submit



Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Практически во всех сайтах используется всего три вида положения навигационных ссылок, это: вертикальная, горизонтальная, комбинированная (Рис. 2.8).

Вертикальная Горизонтальная 1 Горизонтальная 2





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

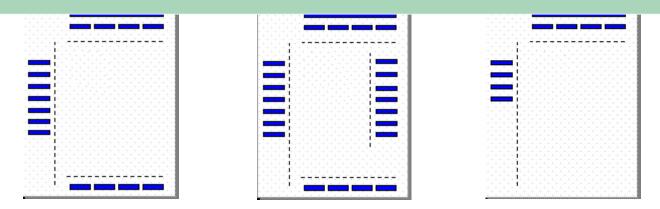


Рис. 2.8 Примеры расположения навигационных ссылок

Объем информации в целом и текстов в частности зависит от файлов структуры (так называемой картой сайта). В этой структуре должны быть прелусмотрены лиректории со списками файлов а также собственно



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

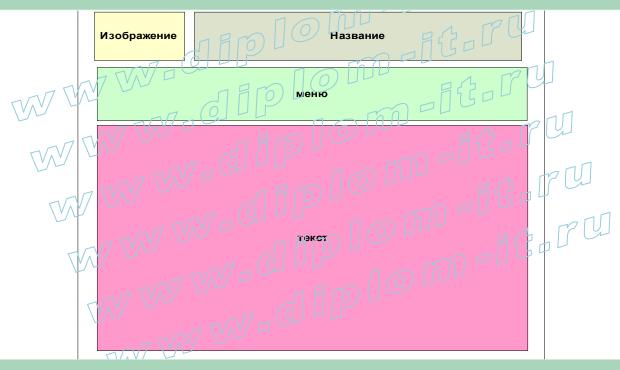
Информационная структура показывает, какая информация размещается на сайте. Для разрабатываемого корпоративного сайта такая структура должна включать:

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Для компоновки элементов на странице сайта будем использовать комбинированную схему. Сверху по центру разметим информационный баннер, на этом же уровне левее и правее, для заполненности пустого пространства – рисунки на тему, снизу - ссылки на пункты главного меню, ниже меню – основной текст страницы. Общая компоновка страницы









Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

- простая и доступная с любой страницы сайта навигация;
- возможность просматривать сайт на мониторе с наиболее распространенными разрешениями;
 - эстетичность.

2.5 Программная реализация проекта

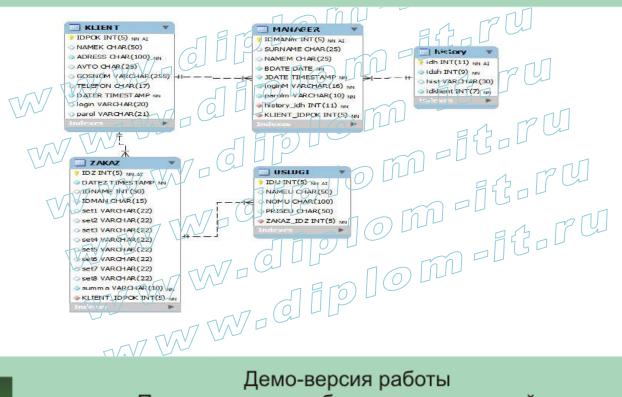
2.5.1 Характеристика базы данных

В системе используется СУБД MySQL. База данных состоит из 5 таблиц. Схема связи таблиц базы данных приведена на рисунке:





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

В базе данных имеются таблицы, характеристика которых приведена в таблицах ниже:

Таблица 2.1

Таблица «MANAGER»

Поле	Тип	Значение	Примечание
IDMAN	Int(5)	Номер	Ключевое,
		менеджера	автозаполнение
SURNAME	Char(25)	Фамилия	
NAMEM	Char(25)	Имя и отчество	
BDATE	Date	Дата рождения	
JDATE	date	Дата приема на	
		работу	
LOGINM	varchar(25)	Логин для	
		доступа в	





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

гаолица 2.2

Таблица «KLIENT»

Таблица 2.3



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Таблица 2.4

Таблица «ZAKAZ»





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Таблица 2.5

Таблица «History»

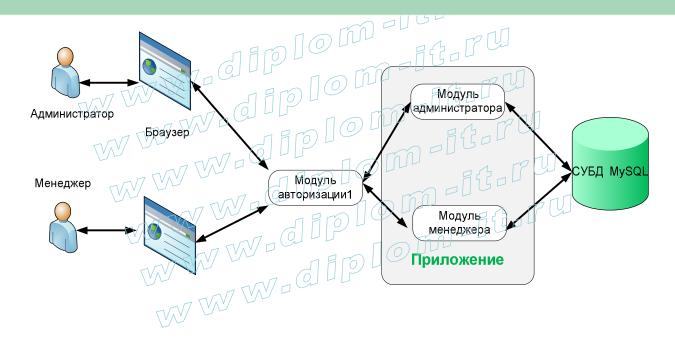
2.5.2 Структурная схема пакета (дерево вызова программных модулей)

Система состоит из двух модулей - базы данных MySQL и











Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Авторизация 1. Вход в главное меню Главное меню 1. Регистрация клиента 2. Оформление заказа 3. Клиенты JG-PU 4. Прайс-лист 5. Архив заказов 6. Выход Регистрация клиента Оформление заказа Клиенты Прайс-лист Архив заказов 1. Список заказов 1. Ввол ФИО Выбор клиента 1. Перечень услуг с оказанием Список клиентов 2. Просмотр детализации 2. Ввод паспортных данных 3. Ввод адреса Выбор услуг 2. Поиск по базе клиентов заказа по его номеру 3. Просмотр блания даказа 4. Выгрузка дамимх заказа в

Рис. 2.12 Дерево вызова программных модулей модуля менеджера системы





1. Вход в главное меню
2. Выход

Главное меню

1. Регне трация менеджера
2. Къпенты
3. Менеджеры
4. История

Клиенты

Клиенты

Менеджеры

История

Рис. 2.13 Дерево вызова программных модулей модуля администратора

1. Список клиентов



1. Ввод ФИО

2. Ввод даты рождения

3. Ввод логина, пароля

Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru <u>E-mail</u> admin@diplom-it.ru

1. Список менеджеров

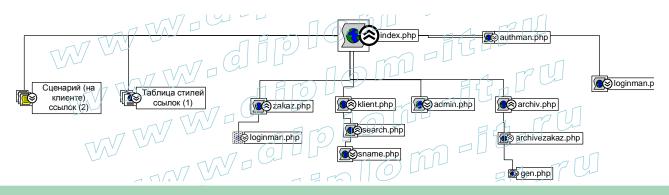
1. Просмотр статистики

посещения системы

менеджерами

Как уже указывалось, система состоит из модуля менеджера и модуля администратора. Работа обоих модулей строится на взаимодействии с базой данных.

Схема модуля менеджера представлена на рисунке 2.14, назначение каждого элемента – в таблице 2.15.







ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Наименование	Назначение
loginman.php	Страница авторизации (ввода пароля и логина)
authman.php	
zakaz.php	
klient.php	
search.php	
sname.php	
admin.php	
archiv.php	
archivezakaz.php	
gen.php	
index.php	
blank.php	
Style.css	
jquery.validate.min.js	



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru

ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

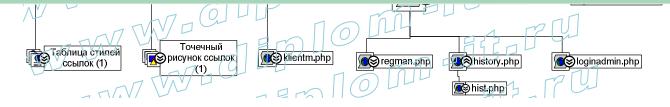


Рис. 2.15 Схема программного модуля администратора

Таблица 2.7

Описание элементов модуля менеджера

Наименование	Назначение
loginadmin.php	
authadmin.php	
klientm.php	
historu.php	
regman.php	
hist nhn	





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

рез	ультативной информации
	Входными документами являются:
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
	ФРАГМЕНТ УДАЛЕН
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
	В системе учитываются следующие реквизиты паспорта клиента:
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
	ФРАГМЕНТ УДАЛЕН
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
PLOM TRU	Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru <u>ICQ</u> 644867081 <u>Skype</u> diplom-it.ru <u>E-mail</u> admin@diplom-it.r
	в праис-листе указывается наименование услуги и се стоимость.
	Результативной информацией системы являются бланки заказов
усл	уг и их перечень, а также статистика работы в системе каждого
мен	неджера.
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
	ΦΡΑΓΜΕΠΤ ΛΊΙ ΑΠΕΠ

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН В списке заказов указываются такие реквизиты, как: ФРАГМЕНТ УДАЛЕН В статистике работы менеджеров указывается общее количество





Разработанная инструкция пользователю приведена в Приложении 1, инструкция администратору – в Приложении 2.







эффективности

Современные предприятия требуют самых новых методов Утверждение управления. управленческих решений условиях динамического изменения требует не только анализа, но и обеспечение различными между звеньями предпринимательской соответствия деятельности. Разработка программного обеспечения промышленного позволяет стабилизировать и повысить экономическую назначения эффективность работы предприятия.

DIPLOM T.RU

ADADAGUTATA IDII

Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

где T_0 – годовая трудоемкость обработки информации при базисном варианте;

 T_1 – годовая стоимость обработки информации при проектируемом варианте.

2. Коэффициент снижения трудовых затрат

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

+++	+++	++	+-	+-	++	+	+	+	+-	+-	+-	+-	+-	- -	+ +	-+	-+	+	+	+	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	- -	- -	- -	+-	+-	+-	+-	+	+	+-	+	+-	+
										C	Þ	P	A	Γ	M	Œ	ΞF	<u> </u>	Γ,	У	Д	A	J	H	ΕJ	Η																	

К стоимостным показателям относятся: абсолютное снижение стоимостных затрат (ΔC), коэффициент относительного снижения стоимостных затрат (К_С) :

1. Показатель снижения стоимостных затрат

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

гле С. – головая стоимость обработки информации при базисном



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

целесообразно Помимо рассмотренных показателей рассчитать срок окупаемости затрат на внедрение проекта машинной обработки информации ($T_{\text{ок}}$), рассчитываемые в годах, долях года или в месяцах года:

Tok = $K_{\Pi} / \Delta C$ (3.1.7),

где K_{Π} - затраты на создание проекта (проектирование и внедрение).





3.2 Экономическое обоснование целесообразности разработки

Произведем сравнение суммы затрат для базового варианта и программы автоматизации. Допустим, что средняя зарплата менеджера составляет 35000, что в перерасчете на час при 21 восьмичасовом рабочем дне составляет 198 рублей в час.

Если допустить, что объем одного заказа составляет около 10 документострок, объем сведений о клиенте – 10 документострок, запись,



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ_644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Всего заказов - 10*21*12=2520 документострок;

Всего строк при регистрации клиента - 10*21*12=2520 документосрок;

Всего сведений об услугах - 20*21*12=5040 документострок;

Всего отчетов – 200*4*12=9600 документострок.

Всего отчетов из архива – 400*4*12=19200 документострок.

Тогда операции технологического процесса при базовом и проектном варианте за год и их характеристики представлены в таблице 3.1 и таблице 3.2





Таблица 3.1

Базовый вариант

Таблица 3.2

	DIPLOM iTru	олная версия ра	diplom-it.ru		





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

инфо	рмации:
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
	ФРАГМЕНТ УДАЛЕН
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
	Коэффициент снижения трудовых затрат
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
	ФРАГМЕНТ УДАЛЕН
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
	Показатель снижения стоимостных затрат
	+++++++++++++++++++++++++++++++++++++++
	ФРАГМЕНТ VЛАПЕН
PLOM T.RU	Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 <u>Skype</u> diplom-it.ru <u>E-mail</u> admin@diplom-it.ru
, I	

день (месяц), принимаем стоимость разработки – 70000 рублей.

Срок окупаемости затрат на внедрение проекта машинной обработки информации:

> ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Окупаемость затрат на внедрение проекта составляет около 1 года.

Рассчитаем расчетный коэффициент эффективности капитальных затрат:

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

вариантов трудовых затрат, на рис. 3.2 – стоимостных затрат.





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

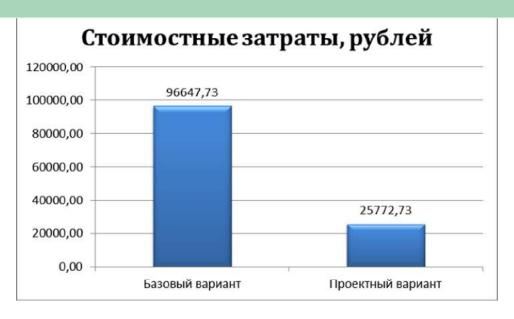


Рис. 3.2 Диаграмма сравнения базового и проектного варианта стоимостных затрат обработки информации.





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Основные задачи дипломного проекта — анализ деятельности предприятия, выявление существующих недостатков в текущей технологии деятельности агентства недвижимости, разработка веб-ориентированной системы для автоматизации процессов, связанных с учетом клиентов и заказов, выполнены.

В процессе написания дипломного проекта были выполнено следующее:

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН



Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

результатных показателей, выбрана технология проектирования, а также принят ряд проектных решений по техническому, информационному, программному и технологическому обеспечению.

ФРАГМЕНТ УДАЛЕН

Дальнейшая модернизация программного продукта позволит создать полноценный комплекс программных средств в области управления деятельности ООО «Инком».





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

21 ИСТОЧНИК 1.







ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Страница авторизации администратора находится адресу ПО http://localhost/loginadmin.php. Пароль и логин для администратора по умолчанию – admin/admin.





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru



Рис. П 1.1 Страница авторизации администратора системы

Администратору доступен просмотр зарегистрированных менеджеров:





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Список зарегистрированных клиентов:





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

При этом здесь же доступна возможность отправки СМС клиенту, редактирования его данных или записи услуг.

Администратор также осуществляет регистрацию менеджеров:









Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

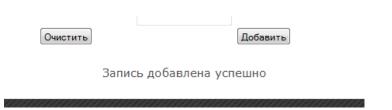


Рис. П 1.5 Сообщение об успешной регистрации менеджера

Кроме того, имеется возможность просмотра истории посещения системы менеджерами.





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

соответствующее поле, после чего , нажав кнопку «Смотреть», получаем следующие результаты:









Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru <u>E-mail</u> admin@diplom-it.ru

В случае, если посещений данным клиентом (менеджером) еще не было, система сообщит об этом. Выход из системы осуществляется нажатием на кнопку «Выход»





Доступ к странице авторизации менеджера осуществляется по адресу .

$\underline{http://localhost/loginman.php}:$





Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

W W W G I I P

Рис. П 2.1 Страница авторизации менеджера

При неправильном вводе пароля и\или логина система выдает следующее сообщение:

Введены неверные логин или пароль

Попробуйте еще раз или обратитесь к администратору системы





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Если же пароль введен правильно, менеджер попадает на страницу оформления заказа:





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

WY WY WY

Рис. П 2.3 Страница оформления заказа

Для оформления заказа необходимо выбрать из выпадающего списка клиента, а также отметить необходимые услуги путем проставления галочек соответствующих чек-боксах. После нажатия кнопки «Добавить» происходит добавление данных о заказе в базу данных, причем данные менеджера и дата/время оформления заказа добавляются автоматически. После этого появляется сообщении об успешном вводе данных и ссылка на бланк заказа:





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Разъезд ЖН		Оформление в собственность ЗУ	Оценка земельного участка
Юридические услуги	Загородная недвижимость	Гаражи	Разное
Перевод в нежилой фонд Перепланировка	Покупка 3H	Продажа гаража Покупка гаража	□ Ипотека □ гжс
Приватизация Консультация Перевод в жилой фонд	□ Обмен 3Н □ Аренда 3Н □ Подбор 3Н		Выезд специалистаОформление сделкиРегистрация прав собственности
		Очистить форму)	
		Добавиты	
		Запись добавлена успешно	
		Просмотр оформленного заказа	

Рис. П 2.4 Сообщение об успешном добавлении данных заказа

После этого появляется возможность просмотреть и вывести на печать бланк заказа путем перехода по ссылке «Просмотр оформленного заказа»:



Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

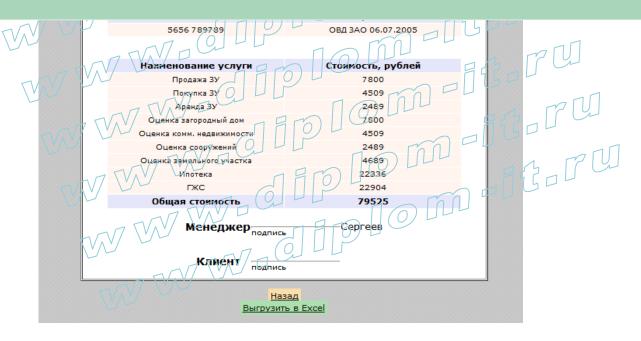


Рис. П 2.5 Бланк заказа

При необходимости даны заказа экспортируются в документ MS Excel.





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

«Добавить».





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Рис. П 2.6 Регистрация клиента

Все поля, кроме адреса клиента, являются обязательными для исполнения и отмечены звездочкой.

При отсутствии внесенных данных в эти поля система предупреждает об этом. При регистрации клиента его пароль и логин создаются автоматически и заносятся в базу данных.

Также менеджер просмотра имеет возможность списка зарегистрированных клиентов и поиска по этому списку.





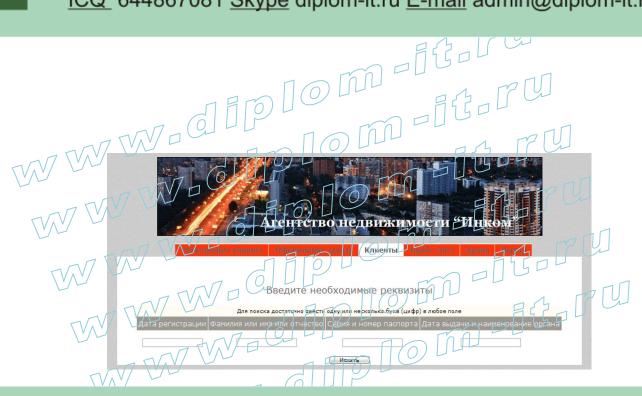
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru













Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Для поиска достаточно ввести любое количество цифр (букв) в одно или более полей. Поиск осуществляется по фамилии, имени и отчеству клиента, дате регистрации, паспортным данным, и является регистр зависимым.





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Также при регистрации учитывает клиента менеджер его предпочтения:





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru





Демо-версия работы Полная версия работы доступна на сайте www.diplom-it.ru ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

услуги, оказываемые агентством, при необходимости имеется возможность просмотра ранее оформленных заказов. В этом случае также имеется возможность выгрузка данных в документ MS Excel. Выход из системы осуществляется при нажатии кнопки «Выход».





ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

Авторизация пользователей



Демо-версия работы
Полная версия работы доступна на сайте
www.diplom-it.ru
ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

ICQ 644867081 Skype diplom-it.ru E-mail admin@diplom-it.ru

```
else
{
echo "Не получилось";
}

?>
<br>><br><br>

<br><br>><br><br/><br/><br/><br/>
```







