CINEMA LOYALTY

Motivacija

Ideja je nastala uočavanjem propusta prilikom kupovine karata za bioskop I nedeovoljno dobro razvijenog “loyalty” programa.

Sistem bi mogao da donese konkurentsku prednost na tržištu, jer bi omogućio da ponudite bolju uslugu i cene za klijente u poređenju sa drugim bioskopima.

Implementacija takvog sistema može da poveća prodaju karata i učini proces prodaje karata bržim i efikasnijim, što može da dovede do povećanja prihoda i smanjenja troškova.

Takođe, može da unapredi iskustvo korisnika i da stvori lojalnost među klijentima, jer bi im se pružila mogućnost izbora najpovoljnijeg paketa, popusta i pogodnosti koje odgovaraju njihovim potrebama i preferencijama.

Problem

Na osnovu unetih kriterijuma i zahteva korisnika sistem obračunava ukupnu cenu zajedno sa popustima i akcijama koje su aktuelne za odabrani period, kategoriju ili tip karte. Pored unošenja ličnih kriterijuma, korisnik može da odabere i neke od predefinisanih paketa koji su trenutne akcije za predstojeći period.

Metodologija rada

Sistem podržava registraciju korisnika i zaposlenih u bioskopu koje odobrava administrator. Uloge u sistemu su ADMIN, USER i CINEMA\_STAFF, pri čemu rezervaciju karata mogu obavljati i USER i CINEMA\_STAFF, dok admin može registrovati nove bioskope.

ADMIN ima sledeće opcije:

* Dodavanje, brisanje i izmena bioskopa
* Odobravanje/odbijanje registracije zaposlenih u bioskopu
* Uvid u broj prodatih karata za konkretan datum

USER ima sledeće opcije:

* Prikaz, pretraga svih bioskopa
* Rezervacija karata za konkretan bioskop i film
* Pregled rezervisanih karata (arhivirane ili aktuelne)
* Otkazivanje rezervisanih karata

CINEMA\_STAFF ima ista prava kao USER, osim što zaposleni u bioskopu može raditi samo u jednom bioskopu i ima određene privilegije za rezervaciju karata za taj bioskop. Ako zaposleni u bioskopu rezerviše karte za bioskop u kojem ne radi, te privilegije ne važe.

Očekivani ulazi:

* Izbor bioskopa
* Izbor filma
* Datum i vreme projekcije filma
* Tip karte (obična, VIP, studentska)
* Broj karata
* Dostupni popusti (studentski, lojalnosti)
* Početna cena karte za svakog korisnika

Očekivani izlaz:

* Ukupna cena za rezervaciju karata.

Pravila

A) Ulaznice za projekcije u toku dana odobravaju popust od 35% na osnovnu cenu ulaznice

B) Ulaznice za kasne noćne projekcije (za projekcije nakon određenog vremena, poput 21h) povećavaju osnovnu cenu ulaznice za 25%

C) Ako je tip korisnika "dete", odobrava se popust od 20%

D) Ako je tip korisnika "stariji", odobrava se popust od 10%

E) Za dva ili više filma, popust se izračunava pomoću formule brFilmova \* 4% (za odrasle i starije korisnike)

F) Za dva ili više filma, popust se izračunava pomoću formule brFilmova \* 7% (za decu)

G) Ako ima najmanje 2 odrasla i najmanje 1 dete, generiše se tip ulaznice "porodična"

H) Ako postoji tip ulaznice "porodična", odobrava se popust od 15% na ukupan iznos ulaznice

I) Ako ima najmanje 20 korisnika, generiše se tip ulaznice "grupa"

J) Ako postoji tip ulaznice "grupa", odobrava se popust od 10% na ukupan iznos ulaznice

K) Ako jedan od korisnika ima karticu lojalnosti i ako je tip ulaznice "porodična", odobrava se popust od 15% na ukupan iznos ulaznice

L) Ako je korisnik student, odobrava se popust od 10% na njegovu ulaznicu

M) Ako je tip ulaznice "grupa" ili "individualna" i ako korisnik ima karticu lojalnosti, odobrava se popust od 15% na njegovu ulaznicu

N) Pravilo "Redovan korisnik" - ako je korisnik imao najmanje 3 kupovine u bioskopu u poslednja 3 meseca, tip korisnika se postavlja na "Redovan korisnik" (primer pravila za ocenu 9)

Primer forward-chaining

Iz pravila G (min 2 odraslih i minimum 1 dete) generiše se činjenica tip karte porodična.

Na osnovu činjenice da je karta porodična aktivira se pravilo H.

Ako je karta porodična i ako je korisnik član loyalty kluba aktivira se pravilo K.

Pravila koja se isključuju

Međusobno isključiva pravila D i L