Система учета клиентов для сети кофейн.

1. Разграничение прав доступа. Бариста, Менеджер, Аналитик. Доступ Бариста: список товаров для продажи, сохранение продажи, поиск клиента, сохранение и добавление нового клиента. Доступ Менеджер: Полные права доступа. Доступ аналитик: Чтение информации о клиентах, продажах, бариста, график воронки продаж, график по продажам, клиентам.

2. Аутентификация. Ввод логина и пароля.

3. Сохранение сессий – сохранение пользователя системы, времени входа и выхода из системы.

4. Не удалять любую информацию из базы, а помечать что удалено.

5. Создавать бэкап данных каждый день в 23:00.

6. Выводить отдельно информацию, которая была удалена в интерфейсе менеджера.

7. Информация о клиентах. Клиент сообщает номер телефона и имя, Бариста сохраняет запись о клиенте в системе.

8. Регистрация персонала. Интерфейс менеджера содержит возможность регистрации Бариста или аналитиков. Первый менеджер существует в системе под логином и паролем: admin.

9. Информация о товарах. Менеджер вводит данные о товаре (тип, стоимость, название, объём\вес, дата и время продажи) и сохраняет их в базе.

10. Информация о продажах. Клиент сообщает номер телефона, система находит клиента в базе, Клиент сообщает товар, который хочет приобрести, бариста выбирает товар из списка товаров и сохраняет информацию в базе.

11. График продаж. Количество проданных товаров и сумма прибыли по каждому товару, типу товара. Выбор таймфрейма графика, час, день, неделя (Количество продаж в час, за день). Фильтры: Точка продаж, Бариста, диапазон дат.

12. График по клиентам. Количество клиентов по времени. Выбор таймфрейма графика, час, день, неделя. Фильтры: Точка продаж, Бариста, диапазон дат.

13. Отправка смс выбранному списку клиентов. Список клиентов создается в интерфейсе менеджера с помощью фильтров по точкам, в которых чаще всего покупают, по уровню активности клиента.

14. График воронки продаж. Количество клиентов в базе, количество смс, количество продаж за период акции. Фильтры: Точка продаж, Бариста, диапазон дат, акция, тип смс, товар.

15. Сводная информация о бариста. График опозданий, количество продаж по типу товара и по временному диапазону, средний чек по продажам.

16. Конкурс бариста - Лучший бариста месяца. Определяется по среднему чеку и количеству продаж.