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, 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. Информация о товарах. Менеджер вводит данные о товаре (тип, стоимость, название, объём\вес, дата и время продажи) и сохраняет их в базе.
9. 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.
10. 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.
11. График по клиентам. Количество клиентов по времени. Выбор таймфрейма графика, час, день, неделя. Фильтры: Точка продаж, Бариста, диапазон дат.
12. Отправка смс выбранному списку клиентов.
13. График воронки продаж. Количество клиентов в базе, количество смс, количество продаж за период акции. Фильтры: Точка продаж, Бариста, диапазон дат, акция, тип смс, товар.
14. Сводная информация о бариста. График опозданий, количество продаж по типу товара и по временному диапазону, средний чек по продажам.
15. Конкурс бариста - Лучший бариста месяца. Определяется по среднему чеку и количеству продаж.