

Studiu de caz

1. Să se construiască diagrama entitate-asociere pentru următorul scenariu.
2. Să se proiecteze schema conceptuală a bazei de date relaționale.

Studiul de caz *tratează gestiunea activității unei unități hoteliere.*

În vederea cazării, un client poate solicita rezervarea uneia sau mai multor camere prin e-mail sau telefonic. Pentru aceasta furnizează recepționarului informații privind perioada de cazare și tipurile de camere solicitate. Clienții vor beneficia de reduceri dacă rezervă cel puțin 3 camere sau dacă perioada de cazare depășește 5 zile. Recepționarul verifică disponibilitatea camerelor și îl înștiințează pe client de acest lucru precum și de costul estimat al cazării. Dacă nu există camere disponibile conform solicitării, recepționarul poate oferi clientului alternative. De asemenea, clientul poate solicita un discount (suplimentar sau nu), iar recepționarul va decide fezabilitatea discountului, fiind asistat obligatoriu de managerul hotelului. În situația în care clientul este de acord cu prețul propus, se va proceda la realizarea rezervării. Pentru clienții noi, recepționarul solicită datele de identificare, pe care le introduce în aplicație.

Odată ajuns la hotel, și dacă a făcut în prealabil o rezervare, clientul va furniza datele de identificare ale sale și/sau ale rezervării și se face cazarea. Dacă nu există o rezervare, se va verifica disponibilitatea camerelor pentru perioada cerută. Atunci când se găsește o astfel de cameră, se face cazarea. La finalul sejurului, recepționarul întocmește o listă cu toate serviciile solicitate de client și prețul acestora. Lista trebuie validată de client, după care se întocmește factura finală. Factura poate fi plătită parțial sau integral, prin transfer bancar, numerar sau folosind un card bancar. Totodată, înainte de a părăsi hotelul, clientul este rugat să completeze un formular prin care să evalueze serviciile oferite de unitatea hotelieră.