Salon sprzedaży samochodów

# Cel:

*Oprogramowanie procesów zachodzących w salonie sprzedaży dotyczących samej sprzedaży samochodów różnych marek wraz z oferowaniem usług dodatkowych.*

# Założenia:

* Salon składa się z kilku oddziałów
* Każdy oddział ma zatrudnionych pracowników
* Każdy pracownik ma zdefiniowane stanowisko oraz swą pensję
* Każdy oddział posiada zestaw promocji ograniczonych czasowo. Pracownicy tego oddziału chętnie stosują zniżki (upusty) aby zwiększyć sprzedaż.
* Pracownikowi wylicza się efektywność jego sprzedaży.
* Klienci posiadają swoje preferencje co do zakupu samochodu
* Klienci posiadają dane kontaktowe: adres mailowy albo adres korespondencyjny
* Salon samochodowy posiad katalog samochodów możliwych do sprzedaży
* Zamówienia składa się w danym oddziale poprzez jednego ze sprzedawców
* Przy zakupie można dokupić dodatkowe usługi jak np. ubezpieczenie oraz usługi oferowane przez sam salon: przechowanie opon zimowych, voucher do zaprzyjaźnionej myjni samochodowej i pakiety dodatkowe
* do celów sprzedażowych stosuje się statusy zamówienia które uzależnione są od opłaty wniesionej przez klienta oraz daty planowanego odbioru
* Salon rejestruje dane kupujących jak i sprzedanych samochodów
* Prowadzony jest rejestr dotyczący płatności (można kupować samochód na raty)
* Zamówienie może obejmować kilka samochodów
* Każdy samochód składa się z modelu z wyposażeniem podstawowym. Wybór modelu nie jest ograniczony do funkcji podstawowych. Istnieje możliwości dokupienia do niego pakietu dodatkowego.
* Kolor samochodu można zmienić jak i jego silnik (moc).

# Opis:

Klient chcąc kupić samochód w salonie udaje się do jednego z oddziałów salonu. Napotyka sprzedawcę pracującego w oddziale i przekazuje mu informację, że jest zainteresowany kupieniem samochodu. Sprzedawca sprawdza samochody możliwe do zaoferowania klientowi ze względu na jego markę, kolor, ilość drzwi oraz ze względu na wyposażenie. Dany model może mieć różne wyposażenie podstawowe ze względu na swą kategorię. Samochody są zarówno nowe jak i używane, dlatego podaje się klientowi dystans jaki dany samochód przejechał. Do każdego wybranego samochodu przez klienta można dokupić wyposażenie dodatkowe w postaci pakietu dodatkowego rozszerzającego jego funkcjonalność.

Pracownik oddziału salonu sprzedaży samochodów ma możliwość udzielenia upustu dla konkretnego wybranego modelu lub modeli wybranych przez klienta. Kwota ubezpieczenia oraz usług dodatkowych nie ulega redukcji ponieważ są to usługi oferowane przez firmy zewnętrzne. Do każdego samochodu jest proponowane ubezpieczenie. Do każdego zamówienia można kupić usługi dodatkowe oferowane przez salon zarówno w postaci pakietów jak i usług pojedynczych. Zamówienie jest przetwarzane i nadawany jest za każdym razem inny status realizacji. Aby zamówienie mogło być realizowane musi być opłacone w całości lub części zgodnie z zawartą umową.

Na bieżąco jest monitorowany status płatności dokonanych przez klienta. W przypadku pojawienia się nadpłaty przez klienta to wymagana kwota jest księgowana, powstaje nowy rekord z informacją że jest nadpłata. Następnie jest zlecane polecenie przelewu do osoby która dokonała płatności w kwocie równej nadpłacie.

Autor: Krzysztof Szarafiński

nr albumu: 155441

Data: 12.01.2017