

2022350 АРМ менеджера по продажам магазина ИКЕА

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Глава 1 Анализ предметной области.....	6
1.1 Техничко-экономическая характеристика учета продаж и взаимоотношений с клиентами.....	6
1.2 Концептуальное моделирование предметной области.....	9
1.2.1 Моделирование бизнес-процессов предметной области для постановки задачи автоматизированного варианта решения.....	9
1.2.2 Разработка и анализ модели бизнес-процесса «как есть».....	13
1.3 Анализ существующих разработок на предмет соответствия сформулированным требованиям.....	17
1.4 Постановка задачи на разработку проекта создания системы учета продаж и взаимоотношений с клиентами.....	25
1.5 Разработка модели бизнес-процесса «как должно быть».....	28
1.6 Требования к разработке.....	30
1.7 Выбор средств разработки.....	31
1.8 Выводы по 1 главе.....	34
2 Глава 2 Системное проектирование АРМ.....	35
2.1 Логическая модель АРМ и ее описание.....	35
2.2 Информационное обеспечение АРМ.....	37
2.2.1 Используемые классификаторы и системы кодирования.....	37
2.2.2 Характеристика нормативно-справочной и входной оперативной информации.....	39
2.2.3 Характеристика выходной информации.....	42
2.3 Программное обеспечение.....	45
2.3.1 Выбор СУБД АРМ.....	45
2.3.2 Выбор технологии проектирования БД АРМ.....	51
2.3.3 Обоснование вида логической модели.....	52
2.3.4 Разработка логической модели данных АРМ.....	54
2.4 Выводы по главе 2.....	58
3 Глава 3 Описание реализации АРМ.....	59
3.1 Разработка физической модели данных АРМ.....	59
3.2 Разработка программного обеспечения АРМ.....	62
3.2.1 Схема взаимосвязи модулей приложения АРМ.....	62
3.2.2 Описание модулей приложения АРМ с примерами программного кода.....	67
3.3 Описание функциональности АРМ.....	74
3.4 Выводы по главе 3.....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	80
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	84
Приложение. Фрагмент листинга программных модулей.....	88