
基于 SSM 框架的洗衣店管理系统的设计与实现

摘要

随着现代洗衣店服务的日益丰富和完善, 以前传统的管理模式已经完全不能适应发展要求, 而且日常工作效率较低, 手工操作存在不确定因素, 容易出错。尤其是现代人们生活质量要求高, 对洗衣的质量, 分类, 速度有很高的需求, 所以设计出一个洗衣店管理系统, 利用现代的电脑网络技术进行数据处理从而简化日常管理工作, 能大大提高洗衣效率, 达到快捷方便的目的。

本文论述了洗衣店行业的发展与迫切的需求, 以及洗衣店管理系统的概念, 功能分类以及模块实现原理, 并对系统进行需求分析和总体设计。系统前台页面通过 JSP 来实现, 后台功能基于 Java 开发并通过运用 MySQL 数据库进行数据的维护, 其中重点介绍了订单管理和会员管理的设计与实现。系统功能操作简单, 可满足洗衣店业务基本需要, 达到预期目标, 节省工作时间和劳动强度, 提高工作效率。

关键词: 洗衣店 ; JSP ; 订单管理 ; 会员管理

第1章 引言

1.1 开发背景

随着人类生活的进步和科学技术的发展，计算机技术在人们的各个生产领域中都扮演着重要的角色，从而提高了生产率。计算机技术可以通过网络连接不同的信息并以统一的方式进行管理，但是大多数洗衣店现在都使用人工处理订单流程并使用人工方法进行数据统计，这不仅消耗人力，而且效率很低且容易发生错误造成经济和信誉损失。使用计算机来管理自助洗衣店的日常信息和数据利用了计算机的数据管理优势。这些优势可以提高管理效率，并使之洗衣行业的大多数重复的工作更加专业和科学。

因此，干洗业务的精细化和多元化具有更多的升值空间。尽管近年来洗衣业具有广阔的前景和升值的潜力，但该行业的整体发展缓慢，并落后于整体市场需求。需求的多样性决定了行业的完善，为洗衣店创建一个快速，简单的网络平台肯定会顺应时代潮流。为了便于衣物管理和提高生产效率，有必要建立衣物管理系统。

洗衣行业是一种相对传统的行业。从开始穿衣服到洗衣业的兴起，人类经历了漫长的过程。但是，由于各种条件行业发展缓慢。自近代以来，由于人们生活水平和消费水平的提高，我们开始为自己穿上各种类型，材料的衣服。其中，高端衣物的清洁更为重要和精细化，技术要求也较高，这使得国内洗衣业空前发展，逐节高升。按照当前形势，洗衣店绝对是一个前景广阔的行业。但是从整体市场的角度来看，洗衣行业发展缓慢，远远不能满足社会需求，大多数洗衣店的洗衣质量较差，设备相对落后，人员技术单一，容易出错，且大多数高收入家庭的消费水平相对很高，大多数洗衣店要靠人工进行管理已经不能满足精细化，高端化洗衣要求，应付不了大量订单的突然出现。

市场需求的变化决定了洗衣行业的发展趋势。洗衣是服务业，因此服务能力的强弱直接决定着利润率。由于零售租金和工人待遇的增加，传统洗衣店的运营成本也在增加。而且，客户可以享受的服务是有限的，不能跟上市场步伐的洗衣店一定会被市场淘汰。因此，突破传统并开发更高级别的洗衣管理系统

具有更好的前景，使得洗衣店在市场中更强的竞争优势，在残酷的市场抢夺中立于不败之地。

1.2 开发目的

互联网在人们的生活中扮演着越来越重要的角色。目前，大多数洗衣店的现状远远不能满足快速增长的洗衣量，因为当前的洗衣管理方法相对简单，并且容易出错从而使工作效率不符合预期。洗衣店日常工作主要完成一系列操作，例如接受衣物，分类衣物并通知顾客取回衣物。该洗衣系统极大地方便了完成的洗衣的一系列操作，例如申请会员资格和查询衣物订单。可以看出，将计算机技术用于管理不仅可以节省财务资源，而且可以提高工作效率。

基于网络的洗衣管理系统可以大大节省管理人员的工作时间。它主要用于管理，并以信息技术为主要方法。可以想象，衣物管理系统和计算机系统是不可分割的，它由计算机硬件和软件组成，随着技术的进步逐渐呈现出更好的发展前景，更深一步，甚至可以由于大资本的注入，从而实现洗衣店的连锁化，集团化，进而垄断整个洗衣产业。

在当今世界，可以通过网络实现各种洗衣店的高效管理，这既方便又快捷。由于每个洗衣店都有大量的财务数据和客户信息需要管理，因此标准化网络管理的实现必将取代复杂的手动记录方法。该系统的设计可以解决洗衣的基本要求，大大节省了员工的时间，提高了工作水平。作为计算机应用程序的一部分，洗衣店使用计算机管理将具有巨大的技术优势，从而使企业在业务竞争中具有绝对优势。

1.3 系统实现目标

本系统通过计算机和网络技术给洗衣店管理人员和用户带来巨大的便利。本系统除了能够实现洗衣店的一般功能外，还能在网上下订单以及处理衣物分类问题。洗衣店衣物信息管理，会员和顾客信息管理是洗衣店日常服务的重要组成部分，现在仍有一部分洗衣店使用传统手工方式进行管理，随着社会的不断发展，洗衣店用户数量不断增加，洗衣店的管理工作已经不堪重负，由此利用数据库存

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/547166025112006150>