**Plano de Teste - Software de Vendas**

**Objetivo**

O objetivo deste plano de teste é garantir o correto funcionamento do Software de Vendas, abrangendo as funcionalidades de cadastro de produtos, gerenciamento de vendas, gestão de clientes, controle de estoque e autenticação de usuários.

**Escopo**

O plano de teste cobrirá as seguintes funcionalidades do Software de Vendas:

• Manter produtos (Salvar, Alterar, Excluir)

• Manter vendas (Salvar, Alterar, Excluir)

• Manter cliente (Salvar, Alterar, Excluir)

• Manter usuário (Salvar, Alterar, Excluir)

• Gerenciar estoque

• Autenticação no sistema

**Equipe de Teste**

A equipe de teste será composta por:

• José Lucas

• Rafael Almeida

• Thiago Braga

• Carlos Eduardo

Isso inclui testadores, desenvolvedores e representantes dos stakeholders.

**Recursos**

Os recursos necessários para a execução dos testes incluem:

• Ambiente de teste

• Hardware

• Software

• Dados de teste (produtos, clientes, vendas simuladas)

• Documentação de teste

• Banco de dados

**Abordagem de Teste**

Os testes serão conduzidos conforme as seguintes abordagens:

• Testes de Unidade: Verificar individualmente as funcionalidades dos módulos.

• Testes de Integração: Verificar a interação entre os módulos.

• Testes de Aceitação: Verificar se o sistema atende aos requisitos do usuário.

**Critérios de Aceitação**

Os critérios de aceitação incluem:

• Todos os casos de teste devem passar.

• O software deve atender a todos os requisitos funcionais e não funcionais especificados.

• Não deve haver defeitos críticos não resolvidos.

**Roteiro de Teste**

**Teste de Cadastro de Produtos**

• Teste de Salvar Produto:

• Verificar a adição de um novo produto ao sistema com sucesso.

• Confirmar se os detalhes do produto são corretamente registrados no banco de dados.

• Teste de Atualização de Produto:

• Verificar a atualização dos detalhes de um produto existente.

• Confirmar se as atualizações são refletidas corretamente no banco de dados.

• Teste de Exclusão de Produto:

• Verificar se é possível excluir um produto do sistema.

• Confirmar se o produto é removido corretamente do banco de dados.

**Teste de Registro de Vendas**

• Teste de Salvar Venda:

• Verificar a adição de uma nova venda no sistema com sucesso.

• Confirmar se os detalhes da venda são corretamente registrados no banco de dados.

• Teste de Atualização de Venda:

• Verificar a atualização dos detalhes de uma venda existente.

• Confirmar se as atualizações são refletidas corretamente no banco de dados.

• Teste de Exclusão de Venda:

• Verificar se é possível excluir uma venda do sistema.

• Confirmar se a venda é removida corretamente do banco de dados.

**Teste de Gestão de Clientes**

• Teste de Cadastro de Cliente:

• Verificar o cadastro de novos clientes no sistema.

• Confirmar se os detalhes do cliente são armazenados corretamente no banco de dados.

• Teste de Atualização de Cliente:

• Verificar a atualização dos detalhes de um cliente existente.

• Confirmar se as atualizações são refletidas corretamente no banco de dados.

• Teste de Exclusão de Cliente:

• Verificar se é possível excluir um cliente do sistema.

• Confirmar se o cliente é removido corretamente do banco de dados.

**Teste de Gestão de Estoque**

• Teste de Atualização de Estoque:

• Verificar se a quantidade de produtos em estoque é atualizada corretamente após uma venda.

**Comunicação**

A equipe de teste manterá comunicação regular com os desenvolvedores e os stakeholders para relatar o progresso e os resultados dos testes.