**Plano e Roteiro de Teste - Software de Vendas**

**Objetivo**

O objetivo deste plano e roteiro de teste é garantir que o Software de Vendas esteja funcionando corretamente e atendendo às necessidades dos usuários, incluindo o registro de vendas, gestão de estoque e funcionalidades relacionadas a vendas.

**Escopo**

Este plano de teste abrange as seguintes funcionalidades do Software de Vendas:

Cadastro de Produtos

Registro de Vendas

Gestão de Clientes

Gestão de Estoque

Geração de Relatórios de Vendas

Integração com Pagamentos

**Equipe de Teste**

A equipe de teste será composta por Thiago Braga, Carlos Eduardo, Jose Lucas, Rafael Almeida, incluindo 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 de acordo com 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 Inserção de Produto**:

Verificar se é possível adicionar um novo produto ao sistema com sucesso.

Verificar se os detalhes do produto estão corretamente registrados no banco de dados.

**Teste de Atualização de Produto:**

Verificar se é possível atualizar os detalhes de um produto existente.

Verificar se as atualizações são refletidas corretamente no banco de dados.

**Teste de Exclusão de Produto:**

Verificar se é possível excluir um produto do sistema.

Verificar se o produto é removido corretamente do banco de dados.

**Teste de Registro de Vendas**

Verificar se os vendedores podem registrar vendas com sucesso.

Verificar se os detalhes da venda são corretamente registrados no sistema.

**Teste de Gestão de Clientes**

**Teste de Cadastro de Cliente:**

Verificar se é possível cadastrar novos clientes no sistema.

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

**Teste de Atualização de Cliente:**

Verificar se é possível atualizar os detalhes de um cliente existente.

Verificar se as atualizações são refletidas corretamente no banco de dados.

**Teste de Exclusão de Cliente:**

Verificar se é possível excluir um cliente do sistema.

Verificar 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 no estoque é atualizada corretamente após uma venda.

**Teste de Geração de Relatórios de Vendas**

**Teste de Geração de Relatório de Vendas:**

Verificar se os relatórios de vendas podem ser gerados corretamente com os dados de vendas registrados.

**Teste de Integração com Pagamentos:**

Verificar se o sistema integra corretamente com métodos de pagamento, como cartão de crédito ou PayPal, Apple Pay

**Relatório de Defeitos**

Todos os defeitos identificados durante os testes serão registrados no [nome do sistema de registro de defeitos] e classificados de acordo com a gravidade.

**Comunicação**

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