

# AGGIORNAMENTO IDEAZIONE

## AGGIORNAMENTO DEI CASI D'USO

Sono stati rivisti altri passaggi del caso d'uso UC1. È stato rivisto anche il caso d'uso UC11, mentre il caso d'uso UC12 è stato riscritto dettagliatamente.

### UC1: Gestisci Vendita

<b>Nome del caso d'uso</b>	UC1: Gestisci Vendita
<b>Portata</b>	Sistema OverClock
<b>Livello</b>	Obiettivo utente
<b>Attore primario</b>	Titolare
<b>Parti interessate e interessi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Titolare del negozio: vuole gestire le vendite in maniera chiara e veloce; vuole che le informazioni relative alla vendita dei dispositivi da parte dei clienti siano registrate e aggiornate.</li><li>- Cliente: vuole poter acquistare i dispositivi con rapidità e semplicità.</li></ul>
<b>Pre-condizioni</b>	Il cliente ha deciso cosa acquistare.
<b>Garanzia di successo</b>	Il titolare viene pagato dal cliente che eventualmente ritira il/i dispositivo/i; il sistema aggiorna le giacenze dei dispositivi.
<b>Scenario principale di successo</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Un cliente arriva in negozio e richiede al titolare uno o più dispositivi da acquistare.</li><li>2. Il titolare cerca il dispositivo richiesto nel catalogo [vedi UC8: Gestisci Dispositivo]. Il sistema mostra l'esito positivo della ricerca e le giacenze residue al titolare, che informa il cliente della disponibilità.</li><li>3. Il cliente intende acquistare il dispositivo.</li><li>4. Il titolare utilizzando OverClock aggiunge il dispositivo ricercato alla scheda di vendita.</li><li>5. Ripetere i passi 2, 3 e 4 finché ci sono altri dispositivi che il cliente desidera acquistare.</li><li>6. Il cliente comunica di voler terminare l'acquisto; il titolare conferma l'operazione.</li><li>7. Il sistema calcola il totale dell'acquisto, applica eventuali sconti e promozioni [vedi UC17: Associa Promozione] e mostra a video il risultato.</li><li>8. Il titolare chiede al cliente la carta fedeltà [vedi UC14: Gestisci Carta Fedeltà].</li><li>9. Il sistema applica lo sconto associato ai punti della carta fedeltà [vedi UC15: Applica Sconto Carta; vedi Regole di business].</li><li>10. Il titolare comunica al cliente l'importo totale</li></ol>

	<p>dell'ordine.</p> <p>11. Il cliente decide di proseguire l'acquisto e il sistema inoltra alla cassa le informazioni contenute nella scheda di vendita; il cliente paga e ritira la ricevuta.</p> <p>12. Il titolare conferma l'acquisto; il sistema converte il conto totale in punti fedeltà, aggiorna il saldo della carta fedeltà del cliente aggiungendo un punto per ogni euro di spesa (arrotondato a numero intero per difetto) [vedi UC14: Gestisci Carta Fedeltà; vedi Regole di business] e aggiorna le giacenze residue in magazzino [vedi UC8: Gestisci Dispositivo].</p> <p>13. Il cliente ritira il/i dispositivo/i e va via.</p>
<b>Estensioni</b>	<p>*a. In qualsiasi momento, il sistema fallisce e ha un arresto improvviso.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare riavvia il software e richiede il ripristino dello stato precedente del sistema.</li> <li>2. Il sistema ricostruisce lo stato precedente.</li> </ol> <p>2a. La ricerca del dispositivo nel catalogo non ha prodotto alcun risultato.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare comunica al cliente che il dispositivo non è presente nel catalogo.</li> <li>2. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude.</li> </ol> <p>2b. Il prodotto ricercato non è disponibile in magazzino e il titolare informa il cliente.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il cliente comunica al titolare che intende prenotare il dispositivo [vedi UC11: Crea Prenotazione]. <ol style="list-style-type: none"> <li>1a. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude.</li> </ol> </li> <li>2. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude.</li> </ol> <p>3a. Il cliente non intende acquistare il dispositivo.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude.</li> </ol> <p>8a. Il cliente non possiede la carta fedeltà.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare chiede al cliente se intende fare la carta fedeltà; il cliente accetta [vedi UC14: Gestisci Carta Fedeltà]. <ol style="list-style-type: none"> <li>1a. Il titolare chiede al cliente se intende fare la carta fedeltà; il cliente rifiuta. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lo scenario riprende dal punto 14.</li> </ol> </li> </ol> </li> </ol> <p>11a. Il cliente decide di non proseguire l'acquisto e va via.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare annulla la scheda di vendita e termina l'esecuzione del software.</li> </ol> <p>13a. I dispositivi acquistati non erano disponibili in magazzino.</p>

	1. Il cliente va via in attesa di una comunicazione da parte del titolare che lo informerà dell'arrivo del/dei dispositivo/i prenotato/i [vedi UC12: Gestisci Stato Prenotazione].
<b>Requisiti speciali</b>	
<b>Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati</b>	
<b>Frequenza di ripetizioni</b>	Legata all'affluenza dei clienti e agli acquisti che intendono effettuare.
<b>Varie</b>	

### UC11: Crea Prenotazione

<b>Nome del caso d'uso</b>	UC11: Crea Prenotazione
<b>Portata</b>	Sistema OverClock
<b>Livello</b>	Obiettivo utente
<b>Attore primario</b>	Titolare
<b>Parti interessate e interessi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Titolare del negozio: vuole poter registrare nel sistema le informazioni sulle prenotazioni in maniera chiara e veloce.</li> <li>- Cliente: vuole poter prenotare uno o più dispositivi in maniera semplice e veloce.</li> </ul>
<b>Pre-condizioni</b>	È in corso una vendita e il cliente vuole prenotare uno o più dispositivi.
<b>Garanzia di successo</b>	Il sistema registra la prenotazione e aggiunge i dispositivi prenotati alla scheda di vendita.
<b>Scenario principale di successo</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare cerca il dispositivo richiesto nel catalogo [vedi UC8: Gestisci Dispositivo]. Il sistema mostra l'esito positivo della ricerca al titolare, che informa il cliente.</li> <li>2. Il cliente intende prenotare il dispositivo.</li> <li>3. Il titolare aggiunge il dispositivo ricercato alla scheda di prenotazione.</li> <li>4. Ripetere i punti 1, 2 e 3 per ogni dispositivo che il cliente intende prenotare.</li> </ol>
<b>Estensioni</b>	<p>*a. In qualsiasi momento, il sistema fallisce e ha un arresto improvviso.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare riavvia il software e richiede il ripristino dello stato precedente del sistema.</li> <li>2. Il sistema ricostruisce lo stato precedente.</li> </ol> <p>1a. La ricerca del dispositivo nel catalogo non ha prodotto alcun risultato.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare comunica al cliente che il dispositivo non</li> </ol>

	<p>è presente nel catalogo.</p> <p>2. Lo scenario riprende dal punto 4.</p> <p>2a. Il cliente non intende prenotare il dispositivo.</p> <p>1. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 4. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di prenotazione e si conclude.</p>
<b>Requisiti speciali</b>	
<b>Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati</b>	
<b>Frequenza di ripetizioni</b>	Legata all'affluenza dei clienti e al numero di prenotazioni da loro effettuate.
<b>Varie</b>	

#### UC12: Gestisci Stato Prenotazione

<b>Nome del caso d'uso</b>	UC12: Gestisci Stato Prenotazione
<b>Portata</b>	Sistema OverClock
<b>Livello</b>	Obiettivo utente
<b>Attore primario</b>	Titolare
<b>Parti interessate e interessi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Titolare del negozio: vuole visualizzare ed eventualmente aggiornare lo stato delle prenotazioni in sospeso in maniera semplice e veloce; vuole che il sistema invii notifiche al cliente sullo stato della prenotazione.</li> <li>- Cliente: vuole poter ricevere notifiche chiare sullo stato della prenotazione.</li> </ul>
<b>Pre-condizioni</b>	
<b>Garanzia di successo</b>	Invio di una notifica sullo stato della prenotazione e/o consistenza dei dati in output.
<b>Scenario principale di successo</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il sistema aggiorna automaticamente lo stato della prenotazione ad "in attesa di ritiro" quando viene incrementata la quantità in magazzino del dispositivo interessato.</li> <li>2. Il sistema notifica il cliente interessato.</li> <li>3. Quando il cliente ritira l'ordine, il titolare aggiorna lo stato in "ritirato".</li> </ol>
<b>Estensioni</b>	<p>*a. In qualsiasi momento, il sistema fallisce e ha un arresto improvviso.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare riavvia il software e richiede il ripristino dello stato precedente del sistema.</li> <li>2. Il sistema ricostruisce lo stato precedente.</li> </ol> <p>2a. Il titolare vuole soltanto visualizzare lo stato della</p>

	prenotazione, senza aggiornare lo stato.
<b>Requisiti speciali</b>	
<b>Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati</b>	
<b>Frequenza di ripetizioni</b>	Legata al numero di prenotazioni e di ordini arrivati in magazzino.
<b>Varie</b>	