

AGGIORNAMENTO IDEAZIONE

AGGIORNAMENTO DEL CASO D'USO UC1: GESTISCI VENDITA

Alcuni passaggi del caso d'uso UC1 erano poco chiari o errati, è stato necessario dunque rivederlo e aggiornarlo.

UC1: Gestisci Vendita

Nome del caso d'uso	UC1: Gestisci Vendita
Portata	Sistema OverClock
Livello	Obiettivo utente
Attore primario	Titolare
Parti interessate e interessi	<ul style="list-style-type: none">- 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.- Cliente: vuole poter acquistare i dispositivi con rapidità e semplicità.
Pre-condizioni	Il cliente ha deciso cosa acquistare.
Garanzia di successo	Il titolare viene pagato dal cliente che eventualmente ritira il/i dispositivo/i; il sistema aggiorna le giacenze dei dispositivi.
Scenario principale di successo	<ol style="list-style-type: none">1. Un cliente arriva in negozio e richiede al titolare uno o più dispositivi da acquistare.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.3. Il cliente intende acquistare il dispositivo.4. Il titolare utilizzando OverClock aggiunge il dispositivo ricercato alla scheda di vendita.5. Ripetere i passi 2, 3 e 4 finché ci sono altri dispositivi che il cliente desidera acquistare.6. Il cliente comunica di voler terminare l'acquisto; il titolare conferma l'operazione.7. Il sistema calcola il totale dell'acquisto, applica eventuali sconti e promozioni [vedi UC17: Associa Promozione] e mostra a video il risultato.8. Il cliente comunica al titolare che ha un dispositivo usato da utilizzare come permuta [vedi UC6: Gestisci Acquisto Usato].9. Il titolare chiede al cliente la carta fedeltà [vedi UC14: Gestisci Carta Fedeltà].10. Il sistema applica lo sconto associato ai punti della

	<p>carta fedeltà [vedi UC15: Applica Sconto Carta; vedi Regole di business].</p> <p>11. Il titolare comunica al cliente l'importo totale dell'ordine.</p> <p>12. 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>13. 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>14. Il cliente ritira il/i dispositivo/i e va via.</p>
Estensioni	<p>*a. In qualsiasi momento, il sistema fallisce e ha un arresto improvviso.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Il titolare riavvia il software e richiede il ripristino dello stato precedente del sistema. 2. Il sistema ricostruisce lo stato precedente. <p>2a. La ricerca del dispositivo nel catalogo non ha prodotto alcun risultato.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Il titolare comunica al cliente che il dispositivo non è presente nel catalogo. 2. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude. <p>2b. Il prodotto ricercato non è disponibile in magazzino e il titolare informa il cliente.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Il cliente comunica al titolare che intende prenotare il dispositivo [vedi UC11: Crea Prenotazione]. <ol style="list-style-type: none"> 1a. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude. 2. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude. <p>3a. Il cliente non intende acquistare il dispositivo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude. <p>8a. Il cliente non ha un dispositivo usato da dare in permuta al titolare.</p> <p>9a. Il cliente non possiede la carta fedeltà.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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"> 1a. Il titolare chiede al cliente se intende fare la carta fedeltà; il cliente rifiuta. <ol style="list-style-type: none"> 1. Lo scenario riprende dal punto 14.

	<p>12a. Il cliente decide di non proseguire l'acquisto e va via.</p> <p>1. Il titolare annulla la scheda di vendita e termina l'esecuzione del software.</p> <p>14a. I dispositivi acquistati non erano disponibili in magazzino.</p> <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].</p>
Requisiti speciali	
Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati	
Frequenza di ripetizioni	Legata all'affluenza dei clienti e agli acquisti che intendono effettuare.
Varie	